Le Monde
argent&patrimoine

Comment aider un de ses enfants
Afin d'éviter les conflits au sein de la fratrie, mieux vaut respecter certaines règles quand on choisit d'avantager l'un des siens en difficulté. FAMILLE | PAGE 2

Bien investir dans la « pierre papier »
Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) offrent encore de belles perspectives. A condition de savoir les sélectionner : mode d'emploi. PLACEMENTS | PAGE 9



Quel avenir pour la philanthropie en France ?
Etat et société civile doivent mieux coopérer pour plus d'efficacité. DOSSIER | PAGES 10-11

Résidences secondaires, les vrais prix du littoral

Une étude des notaires de Bretagne révèle un effondrement du nombre de ventes. Du Calvados au Pays basque, les prix de l'immobilier baissent : des occasions à saisir pour ceux qui rêvent de s'offrir un pied-à-terre en bord de mer

PAGES 4-8


JOYCE COLSON

Le grand retournement

ÉDITORIAL

L'heure des soldes a sonné. Si le marché de l'immobilier est en train de se craqueler partout en France – même à Paris, les prix commencent à reculer –, celui des maisons de vacances est plongé dans une crise sans précédent. Le nombre des ventes s'effondre, et seules les villas idéalement situées avec vue sur mer résistent. Du moins pour le moment, car nous sommes entrés dans un cycle baissier qui pourrait durer cinq ans, selon Jean Dugor, le président du conseil régional des notaires de Bretagne, qui publie, mardi 9 avril, une étude complète sur le marché des résidences secondaires.

En cause, la crise économique bien sûr. Mais pas seulement. Le durcissement de la fiscalité des plus-values immobilières fait fuir les acheteurs étrangers, qui avaient fait grimper les prix. A Menton, sur la Côte d'Azur, les Italiens tentent de vendre leurs biens, ce qui plombe le marché.

Le secteur des résidences secondaires fait aussi face à une mutation sociologique. Les ménages sont moins enclins à s'engager dans l'achat d'une maison de famille sachant que les ruptures sont légion. La façon de prendre ses vacances évolue aussi : les congés sont morcelés et les Français préfèrent découvrir des régions différentes plutôt que se fixer pour trente ans. Dans ce contexte, les vendeurs commencent à se faire à l'idée qu'ils doivent être moins gourmands. Dans beaucoup de zones, ils commencent à accepter de baisser leurs prix.

Si le littoral souffre, la crise est bien plus marquée dans les campagnes, où les chutes sont spectaculaires. Dans la Creuse, les tarifs ont été divisés par deux depuis 2008. Dans le Morvan, le Périgord ou le Lot, la situation est quasi identique. Et rien ne permet d'envisager une inversion de tendance au cours des prochains mois. De belles perspectives pour tous ceux qui rêvent de s'offrir un pied-à-terre sur la côte ou à la montagne, où bon nombre de petites stations affichent déjà des prix abordables. ■

FRÉDÉRIC CAZENAVE

« Ma sœur refuse de vendre la maison dont nous venons d'hériter. Dois-je payer les frais d'entretien ? Que faire ? »

Lorsque le défunt laisse plusieurs héritiers, ces derniers se retrouvent automatiquement en indivision. Chaque héritier détient une partie des biens de la succession et supporte les charges et frais d'entretien proportionnellement à ses parts. Le remplacement de la chaudière, par exemple, doit être supporté par chaque indivisaire. Pour céder un bien en indivision, l'unanimité est indispensable. Si votre sœur refuse de vendre, la seule solution consiste à saisir le juge du tribunal de grande instance afin d'obtenir l'autorisation de la vente. Pour débloquer la situation et éviter la détérioration du bien, dans le cas où l'un des indivisaires ne voudrait pas payer de frais, le juge autorise généralement la vente. Si votre sœur souhaite garder le bien, elle devra alors vous racheter votre part. ■

« En concubinage, nous souhaitons acheter notre appartement. On nous a conseillé de constituer une société civile immobilière (SCI). Quel est l'intérêt ? »
La SCI permet d'organiser plus facilement une séparation. Celui qui souhaite conserver le bien va pouvoir acquérir les parts de l'autre à moindre coût. En effet, les droits de mutation sont calculés sans la part du crédit en cours à rembourser et ce sans remettre en cause les conditions d'octroi du prêt. Autre avantage, la SCI permet d'optimiser fiscalement la transmission et de protéger le survivant, en lui laissant la possibilité d'occuper le bien et de le gérer librement. Un point important pour le concubin, car celui-ci n'hérite de rien en cas de décès.

« Je vends mon appartement dans lequel j'ai réalisé des travaux. Puis-je les rajouter au prix d'achat pour diminuer le montant de la plus-value ? »
Oui, les travaux de construction, d'agrandissement et d'amélioration peuvent être ajoutés au prix d'acquisition pour leur montant réel. Attention, ce n'est pas le cas des dépenses engagées pour mettre en location un bien ou celles pour l'améliorer, car elles ont déjà été déduites des revenus fonciers ou du revenu global.
Mais les travaux doivent avoir été effectués par une entreprise, et le contribuable doit fournir tous les justificatifs.

Sachez toutefois que tout ce qui a été fait sur un immeuble acquis depuis plus de cinq ans peut être pris en compte, sans justificatif, dans la limite de 15 % du prix d'achat.

« Les dons aux associations entrent-ils dans le calcul du plafonnement des niches fiscales ? »
Non, ils en sont exclus et ouvrent droit à une réduction d'impôt. Lorsque les dons sont adressés à des organismes d'utilité publique ou d'intérêt général, l'avantage fiscal s'élève à 66 % des sommes versées, retenues dans la limite de 20 % du revenu imposable.
En cas de dons à des organismes venant en aide aux personnes en difficulté (fourniture de repas, de soin, d'un logement), l'avantage fiscal s'élève à 75 % des sommes versées dans la limite de 521 euros. Au-delà, ils ouvrent droit à une réduction d'impôt de 66 % dans la limite de 20 % du revenu imposable.

« Je verse une aide à mes parents qui vivent en Espagne. Puis-je la déduire de mes impôts ? »
Les pensions alimentaires versées à des ascendants sont déductibles de son revenu global quel que soit le lieu de résidence fiscale du créancier. Seule limite, le montant de la pension doit correspondre aux besoins de celui qui la perçoit et aux ressources et charges de celui qui la doit.

« Je viens d'hériter de la maison parentale construite dans les années 1930. En cas de vente, comment l'administration va-t-elle définir la plus-value taxable ? »
Dans le cadre d'un bien reçu en héritage, c'est la valeur du bien au jour de la succession qui est retenue. Quant au délai de détention, il débute à compter de la date du décès. Les plus-values immobilières sont calculées après l'application d'abattements pour durée de détention. Après ce calcul, les plus-values sont taxées à 19 %, plus 15,5 % de prélèvements sociaux. Vous paierez donc 34,5 % de taxes sur la différence entre le prix de cession et le montant inscrit au moment de la succession. La déclaration et le paiement sont faits directement par le notaire.

« Faut-il craindre une baisse de la valeur des parts de SCPI ? »
Le recul des prix de l'immobilier se fera forcément ressentir sur le rendement des sociétés civiles de placement immobilier. Il convient donc d'être très sélectif, notamment dans l'immobilier de commerce. Mieux veut privilégier les actifs d'hyper-centre-ville, les segments de l'alimentation ou du haut de gamme. Etudiez la qualité du patrimoine immobilier, analysez la demande locative, l'évolution du taux d'occupation. Vérifiez aussi le niveau des réserves et du report à nouveau, une provision qui permet aussi de savoir si la SCPI sera capable de maintenir son rendement. ■

Rubrique réalisée par Marie-Dominique Dubois avec la société Cyrus Conseil

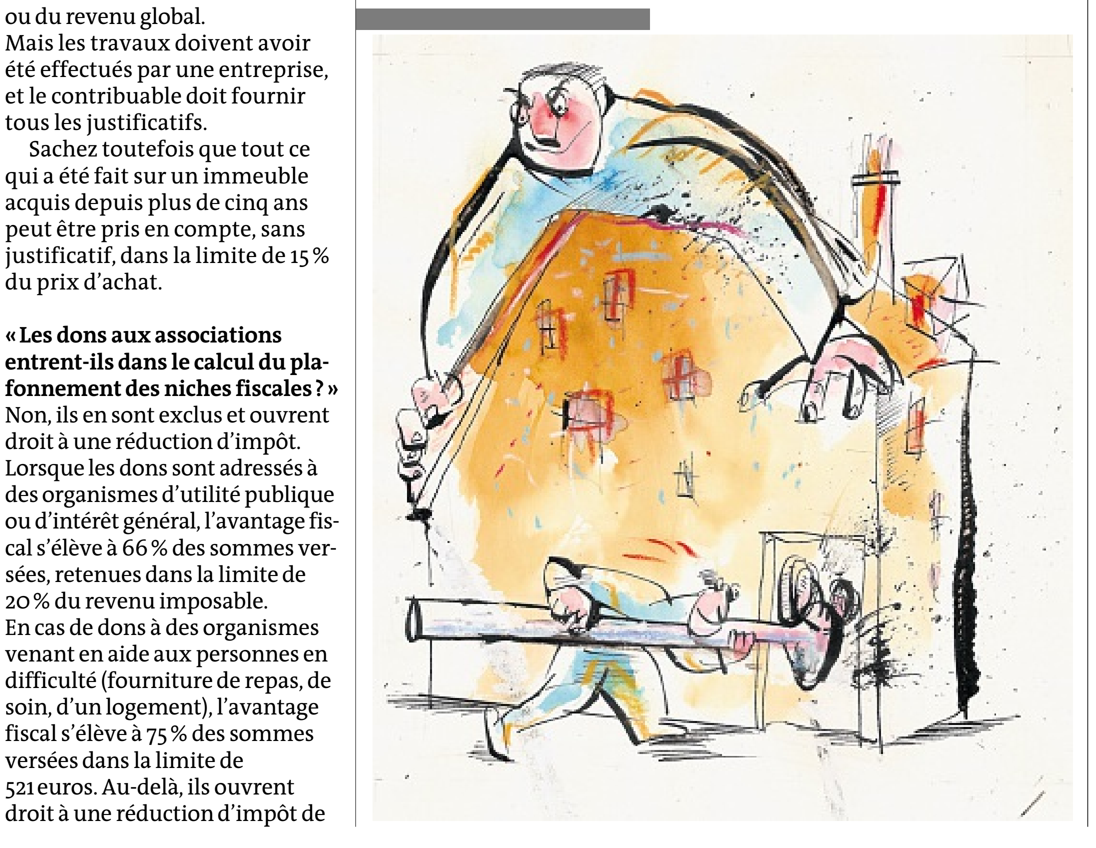
> Sur Lemonde.fr
D'autres réponses à la rubrique « Forum ».



NOUS CONTACTER

Posez vos questions sur **Lemonde.fr/argent**, par mail à **argent@lemonde.fr**, ou par courrier à
argent & patrimoine
80, boulevard Auguste-Blanqui
75007 Paris Cedex 13

SIGNÉ CAGNAT



Les épargnés de la taxe à 75 %



DROIT FISCAL

Philippe Bruneau

Président du Cercle des fiscalistes

Une des mesures phares du programme de François Hollande consistait à taxer jusqu'à 75 % les revenus d'activité au-delà de 1 million d'euros. Notons qu'il ne s'agit pas d'une taxe à 75 % sur les hauts revenus, comme on peut l'entendre ici ou là, mais d'un plafond d'imposition maximum des revenus d'activité. Censurée par le Conseil constitutionnel parce que confiscatoire, cette mesure a ensuite été rabotée par le Conseil d'Etat qui préconise d'abord d'abaisser le taux maximum d'imposition à 66,66 %, puis d'élargir l'assiette d'imposition, spécifiant que le prélèvement doit frapper au même taux tous les revenus.

Un dispositif vidé de sa substance

Conséquence, avec un taux marginal de l'impôt sur le revenu à 45 %, une contribution sur les hauts revenus de 4 %, et des prélèvements sociaux qui frappent les revenus d'activité à hauteur de 8 % et les revenus patrimoniaux à 15,5 %, la nouvelle taxe ne pouvait excéder 4,6 %. Devant un dispositif qui se vide de sa substance, M. Hollande a décidé de maintenir le taux symbolique de 75 %, mais de prélever la future taxe au niveau des entreprises. Une taxe dont les caractéristiques principales seront de ne pas frapper les bénéficiaires de hauts revenus mais leurs employeurs, d'épargner de fait certains salariés (sportifs, artistes, professions libérales, etc.), dont le taux réel sera de l'ordre de 50 % si l'on déduit des 75 % les cotisations patronales, et dont la durée de vie sera limitée à deux ans. Les symboles ont la vie dure. ■

Aider un de ses enfants sans nuire à l'entente de la fratrie

FAMILLE | Avantager l'un des siens est possible à condition de respecter un certain formalisme pour éviter les conflits futurs

Le cas est fréquent dans une famille : l'un des enfants est bien installé, mais l'autre connaît des difficultés financières. Comment avantager ce dernier sans provoquer de querelles ? *« En France, le code civil impose de traiter à égalité ses enfants en attribuant à chacun une part sur l'héritage,* précise Barbara Thomas-David, notaire à Paris. *Avant d'aider l'un d'entre eux, il faut déjà se demander si l'on veut respecter or rompre cette égalité. »*

Pour donner un coup de pouce à l'un de ses enfants, un parent peut lui faire un présent d'usage en lui donnant de l'argent, une voiture, un bijou... Un tel cadeau échappe aux droits de donation et ne sera pas pris en compte dans la succession. *« L'administration fiscale le tolère, à condition qu'il ne soit pas excessif par rapport au patrimoine de celui qui l'offre, en tenant compte de sa situation financière, de ses revenus ou encore de son train de vie »,* explique Marie-Laure Decobert, ingénieure patrimoniale chez Swiss Life Banque Privée. Ce présent est conditionné à un événement comme un anniversaire, un mariage ou la naissance d'un enfant.

Une autre solution : la donation. *« C'est une avance sur la part d'héritage et elle sera revalorisée au décès du donateur si elle ne concerne qu'un seul des enfants »,* ajoute Marie-Laure Decobert. Pour favoriser davantage un héritier, un parent peut décider de lui donner la « quotité disponible », c'est-à-dire la part dont il dispose librement et qui n'est pas réservée aux enfants selon la loi (la moitié de l'héritage en présence d'un enfant, les deux tiers avec deux enfants et les trois quarts avec trois enfants ou plus).

En ouvrant un contrat d'assurance-vie avant 70 ans, le parent peut transmettre à son enfant jusqu'à 152 500 euros qui échappent aux droits de succession

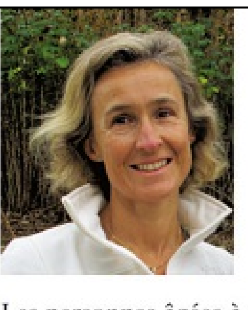
Il est néanmoins vivement recommandé d'en parler aux autres héritiers. *« Je déconseille fortement de le cacher, puisque les descendants seront amenés à le savoir au moment du décès de leur parent »,* prévient Barbara Thomas-David. Un enfant peut aussi accepter de laisser tout ou partie de son héritage à son frère ou sa sœur s'il estime être à l'abri du besoin. Cela peut arriver, par exemple, en présence d'un enfant handicapé. Il faut alors obtenir son accord écrit en signant une « renonciation à l'action en réduction ». Cela signifie que ce dernier accepte de ne pas recevoir la part qui lui est dévolue par la loi en certifiant qu'il ne fera rien pour la récupérer à l'avenir. *« C'est un acte très fort dont les conséquences sont irréversibles sauf en cas de force majeure. Il doit être rédigé par deux notaires pour éviter toute suspicion dans la décision de l'héritier »,* souligne Mme Thomas-David.

En présence d'un patrimoine immobilier conséquent, un parent peut aussi donner l'usufruit d'un bien à celui qu'il veut aider. *« L'enfant pourra occuper gratuitement le logement tant qu'il le souhaite. Au décès du parent, il n'aura rien à rapporter à la succession et le bien sera partagé entre les héritiers »,* précise la notaire.

Enfin, un parent peut aussi souscrire un contrat d'assurance-vie dont l'enfant sera le bénéficiaire. En l'ouvrant avant 70 ans, le détenteur bénéficie d'une fiscalité très favorable puisqu'il peut transmettre jusqu'à 152 500 euros qui échappent aux droits de succession. Au décès de son parent, l'enfant recevra les fonds sans que cela passe par le notaire, *« à condition que les primes versées ne soient pas exagérées. Autrement, les autres héritiers pourraient avoir gain de cause auprès des tribunaux »,* rappelle Mme Thomas-David. ■

Pauline Janicot

PORTRAIT DE PHILANTHROPE



Sabine Roux de Bézieux

Philanthrope déterminée

Les personnes âgées à 15 ans, les artistes en déshérence à 25 ans, la fondation d'entreprise de son employeur à 35, sa propre fondation à 40...s'engager pour les autres : un leitmotiv pour Sabine Roux de Bézieux. Cette marathonienne, diplômée de l'Essec, que ni le triathlon, ni l'aviation, ni le saut en parachute n'ont fait reculer, partage cette ligne de conduite avec son mari, Geoffroy, et leurs quatre enfants.

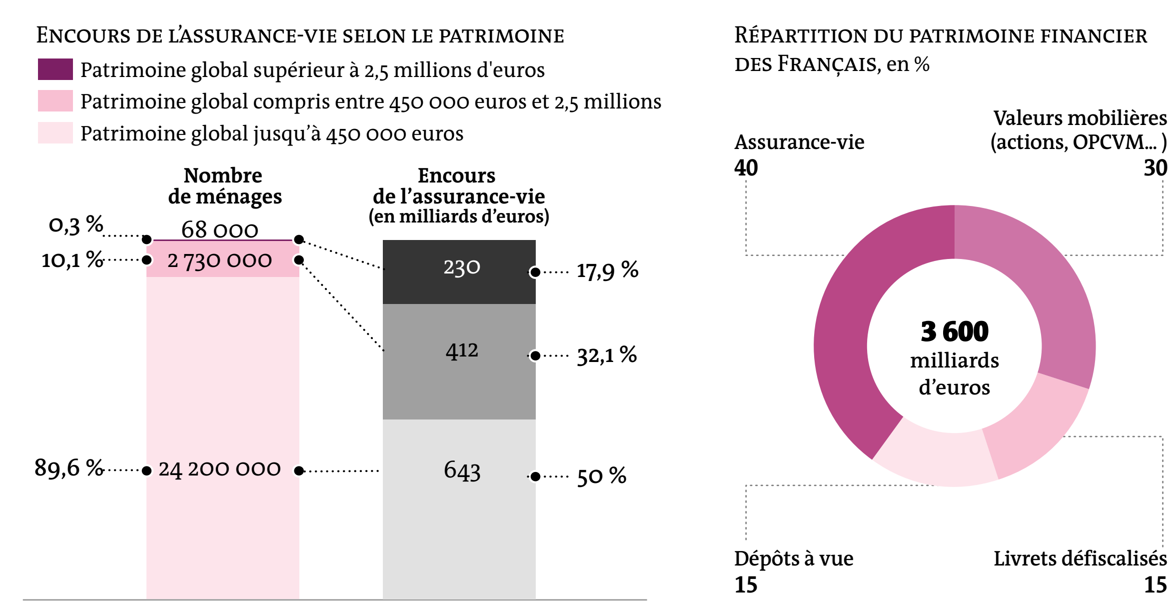
Chanceux dans la vie, les Roux de Bézieux ne veulent pas se contenter de jouir de leur confort.

Quand Geoffroy vend sa première entreprise, The Phone House, au milieu des années 2000, c'est tout naturellement qu'ils décident de consacrer une part importante des fonds générés à la création de la Fondation Araok – « en avant ! » en Breton.

Sept ans plus tard, ce sont plus de 600 000 euros qui ont été versés à une trentaine d'associations, selon un fil rouge : permettre à des personnes fragilisées de prendre un nouveau départ dans leur vie. *« Faire confiance en la nature humaine et donner à chacun les moyens de tracer son propre chemin, ce serait notre ambition »,* explique Sabine. *« Le plus frustrant est de dire plus souvent non que oui aux demandes qui nous sont formulées ».* Un rêve ? *« Que les histoires de philanthropes, de bénévoles sur le terrain, plus inspirantes que les faits divers, contribuent à changer notre société ».*

L'assurance-vie trustée par les hauts patrimoines

Près de 18 % des 1 300 milliards d'euros de l'assurance-vie sont détenus par 0,3 % des ménages qui possèdent un contrat, selon la société de conseils Facts & Figures. Et 250 000 ménages environ affichent un encours moyen de 600 000 euros. Preuve que les inégalités de patrimoine sont très marquées. Pour orienter cette épargne – investie surtout en fonds en euros, garantis – vers les entreprises, le rapport Berger-Lefebvre, qui vise à *« dynamiser l'épargne financière des ménages »* et à *« financer l'investissement et la compétitivité »*, préconise, pour les contrats de plus de 500 000 euros, de réserver l'avantage fiscal de l'assurance-vie à ceux qui investissent aussi dans les actions, l'immobilier… ■ FRÉDÉRIC CAZENAVE



Des locations plus « smart »

INTERNET | Le site Smartloc veut faciliter la vie des locataires… pour attirer des mandataires

FRÉDÉRIC TIXIER

C'est un nouvel acteur sur le marché de la gestion immobilière. Smartloc, en ligne depuis septembre, vise à simplifier les démarches des locataires dans leur quête d'un bien. Fondé par deux jeunes polytechniciens, eux-mêmes confrontés à la complexité de la location en région parisienne, le site propose notamment un outil de gestion centralisé et dématérialisé des dossiers de candidature. Le principe : permettre aux aspirants locataires de constituer une fois pour toutes le volumineux dossier au format numérique. *« Alors qu'Internet a révolutionné le marché des petites annonces, les outils de gestion ne s'étaient pratiquement pas adaptés »*, explique Mathieu Chantalat, l'un des fondateurs. Pour bénéficier totalement de ce service, qui est gratuit pour les locataires, une condition : l'agence qui a publié l'annonce doit être abonnée. Elle pourra alors collecter automatiquement les profils des candidats, sélectionner ceux qui répondent aux critères exigés par les bailleurs et planifier les visites. Si le futur locataire y gagne en simplicité et en transparence, il faudra maintenant convaincre les agences. A Paris, une quinzaine d'agents l'ont déjà adopté. Mais le service n'est encore qu'en phase d'essai gratuit…

« Eliminer les prix aberrants »

Pour se faire connaître, les créateurs de Smartloc ont imaginé un outil inédit : une carte interactive des loyers parisiens. Alimentée par la collecte de *« plus de 55 000 références de marché datant de moins de douze mois »* – récupérées sur les principaux sites d'annonces –, elle évalue le niveau des loyers en fonction du nombre de pièces, du type de location (vide ou meublée), de la surface et du quartier. *« Toutes les annonces sont retraitées, pour éliminer les prix aberrants. Et ne sont retenues que celles que l'on peut assigner à une station de métro »*, précise M. Chantalat, qui ne voit pas d'obstacle à l'utilisation des données publiées sur des sites tiers. Leur fraîcheur (la base est actualisée tous les jours) et leur fiabilité (les loyers sont souvent ceux réellement pratiqués) seraient le gage d'une estimation plus crédible que celles publiées par les principaux observatoires du marché immobilier parisien… ■

> www.smartloc.fr

LE CLIGNOTANT

La question du logement inquiète les Français

Un peu plus de quatre Français sur dix estiment qu'ils n'auraient pas les garanties personnelles nécessaires s'ils devaient louer un logement aujourd'hui. C'est ce qui ressort d'un sondage réalisé par BVA pour Seloger.com à l'occasion de la fin de la trêve hivernale. 24 % des sondés pensent qu'ils devraient faire appel à leurs parents ou leurs proches pour qu'ils se portent caution. Sans surprise, les plus inquiets sont les jeunes (57 % des 18-24 ans évoquent un appel aux proches) et les catégories sociales les plus modestes (31 % des ouvriers). A l'inverse, 68 % des plus de 50 ans et 63 % des cadres supérieurs estiment disposer des garanties nécessaires à la location. ■ JÉRÔME PORIER

À LIRE

Tout savoir sur les impôts

Alors que le débat sur la taxe à 75 % rythme la vie politique française depuis l'élection de François Hollande, comme le bouclier fiscal l'avait fait tout au long du quinquennat de son prédécesseur, la Documentation française publie un ouvrage qui donnera à ses lecteurs de solides arguments pour briller durant les dîners en ville. Jean-Marie Monnier, professeur au Centre d'économie de la Sorbonne et spécialiste des questions fiscales, y fait preuve de la pédagogie indispensable pour traiter un sujet pour beaucoup aussi excitant qu'un week-end sous la pluie à Vierzon.

Parlons impôts en trente questions répond de façon directe aux interrogations des 36 millions de foyers qui s'apprêtent à remplir leur déclaration de revenus. Très accessible, le livre permet de comprendre pourquoi la fiscalité est le socle de la politique économique. Le défi que s'est fixé l'enseignant : répondre à des questions d'une complexité croissante en deux pages au format de poche. Il y parvient, parfois au prix de quelques raccourcis. Si certains sujets sentent un peu le réchauffé (*« A quoi servent les impôts ? », « Les Français sont-ils trop imposés ? »*), d'autres sont plus originaux (*« Vers une fiscalisation de la protection sociale ? », « Vers un impôt européen ? »*). A mettre entre toutes les mains. ■ J. PO.

> **« Parlons impôts en trente questions », la Documentation française, « Doc en poche », 2012, 150 p., 5,90 €.**

Si le marché de l'immobilier commence à craquer partout en France, celui des résidences secondaires est plongé dans une crise sans précédent. Seuls les biens idéalement situés parviennent encore à limiter la casse... pour le moment

Début des soldes sur les maisons de vacances

Frédéric Cazenave

Une vaste villa surplombant le golfe du Morbihan, avec un accès à la mer, cédée en début d'année 30 % de moins que le prix demandé (un million d'euros tout de même), des prix en baisse de 15 % à Hendaye... Du Calvados au Pays basque, les panneaux « à vendre » fleurissent sur le littoral et les transactions s'effondrent.

« Nous sommes revenus dix ans en arrière. Au cap Ferret, seulement une cinquantaine de ventes de résidences secondaires ont été réalisées au cours de l'année écoulée. Dérisoire », explique Jean Dugor, président du conseil régional des notaires de Bretagne qui publie une étude complète sur ce marché le 9 avril. Pour être certain de cibler les résidences secondaires, seuls les achats réalisés par des personnes venant des grandes villes avoisinantes ou d'autres départements ont été retenus.

Le constat : les prix élevés commencent à baisser sur le littoral, même les stations prisées sont touchées. Et la baisse est encore plus forte dès que l'on s'écarte des côtes. *« Dans les campagnes, le nombre de transactions a été divisé par deux. Seul le marché des biens inférieurs à 200 000 euros montre quelques signes de vitalité »*, souligne Pierre Bazaille, président de l'Institut notarial de l'immobilier. Dans la Creuse, les prix ont chuté de moitié depuis 2008. Dans les villages courus du Morvan, les demeures cossues se négocient au-dessous de 160 000 euros, contre 250 000 avant. La situation est identique dans le Périgord, le Lot

La crise économique n'explique pas tout. *« Le marché fait aussi face à une mutation sociologique. Les ménages sont moins enclins à s'engager dans l'achat d'une maison de famille, sachant que les ruptures sont légions. La façon de prendre ses vacances évolue aussi : les congés sont morcelés et les Français préfèrent découvrir des régions différentes plutôt que se fixer pour trente ans »*, explique M. Dugor.

Les prix élevés baissent sur le littoral, même les stations prisées sont touchées

Bien sûr, le durcissement de la fiscalité joue aussi. D'un côté, les propriétaires qui le peuvent diffèrent leur vente. De l'autre, les acheteurs étrangers ont fait une croix sur la France. *« Ils ne représentent plus que 30 % de nos ventes contre le double en 2008. Ce sont principalement les papy-boomers qui achètent une maison pour leurs vieux jours »*, explique Benoît Verdet, du réseau Emile Garcin Pays basque. Même constat dans le sud-est de la France, où les Italiens tentent de céder leurs biens.

Dans ce contexte, les vendeurs commencent à se faire à l'idée qu'ils doivent être moins gourmands. *« C'est la grande nouveauté de ce début d'année. Ils acceptent de revoir leurs prétentions. La tendance générale est une baisse des prix de 20 % à 30 % en Aquitaine à l'intérieur des terres et entre 10 % et 15 % sur la côte basque »*, explique M. Verdet. Et ceux qui freinent encore, comme c'est le cas en Méditerranée ou dans certaines régions du littoral atlantique, seront obligés de lâcher du lest, car le marché est durablement plombé.

« Nous sommes entrés dans un cycle de baisse qui pourrait durer cinq ans », prévient M. Dugor. Une aubaine pour tous ceux qui rêvent de s'offrir un pied-à-terre sur la côte ou à la montagne, où bon nombre de petites stations affichent déjà des prix abordables. ■

Sur le littoral, de plus en plus d'occasions à saisir

Les notaires des côtes de la Manche et de l'Atlantique n'ont pas le moral. Le marché des résidences secondaires, qui représentait une part importante de leur activité, est déprimé. *« Nous constatons un effondrement du volume des ventes depuis septembre »*, affirme Bernard Drouvin, notaire à Erquy, dans les Côtes-d'Armor. Principale raison de ce marasme : l'alourdissement de la fiscalité depuis le 1er février 2012. De fait, beaucoup de propriétaires refusent de baisser leurs prix, car ils intègrent le montant de la taxe à leur tarif de mise en vente. Un comportement qui contribue à faire patiner un marché au ralenti depuis déjà quatre ans. *« Ce secteur ne s'est jamais vraiment remis de la crise qui a suivi l'effondrement de Lehman Brothers, fin 2008 »*, affirme Jean Dugor, président du conseil régional des notaires de Bretagne. Le tarif des maisons anciennes sur la côte du Calvados a doublé en dix ans, mais baisse depuis cinq ans. Même tendance dans les Côtes-d'Armor ou le Finistère : les prix sont en hausse de 50 % sur dix ans, mais en recul de 10 % sur cinq ans. Seuls le Pays basque et la Vendée affichent encore une – légère – progression de prix sur cinq ans, respectivement +4,5 % et +3,7 %.

Dans les régions où les Parisiens sont encore présents, les négociations sont très importantes

Côté demande, les acheteurs, beaucoup moins nombreux depuis le second semestre 2012, jouent la montre. *« Le temps où je vendais une maison en un jour est révolu »*, soupire Christelle Longeville, gérante d'Orpi-Agence du Port, à l'île de Ré. Quant aux acheteurs franciliens, qui avaient contribué à faire monter les prix, ils sont nettement plus prudents.

Patienter plutôt que négocier Un marché à deux vitesses s'installe : dans les zones où les Parisiens sont encore présents, les négociations sont très importantes. *« Nous avions une belle propriété à vendre 900 000 euros depuis dix-huit mois, elle vient d'être cédée à 565 000 euros »*, confie Maxime Graillot, délégué à la chambre des notaires du Calvados. A La Trinité, les très belles propriétés en bord de mer proposées autour de 1,6 million d'euros en 2009 se négocient 35 % moins cher. En revanche, là où les Parisiens sont moins présents, le marché est dominé par les futurs retraités – en dix ans, l'âge moyen des acquéreurs est passé de 52 à 55 ans –, qui préfèrent patienter plutôt que négocier.

Le front de mer résiste La côte normande évolue en dents de scie depuis la fin 2011. *« Le gros des transactions concerne des budgets de 150 000 à 280 000 euros »*, confie Guillaume Mouette, notaire à Honfleur. *« A Deauville, tous les biens en dessous de 300 000 euros se vendent sans réel problème »*, confirme M. Graillot. Au-delà, les acheteurs se font rares. *« Ceux qui restent tentent des coups en visant des biens de qualité en vente depuis longtemps et en proposant des prix à la casse pour faire plier les vendeurs »*, confie un agent immobilier.

Dans la Manche, les prix ont commencé à baisser depuis le mois d'août. *« Les propriétaires entendent enfin raison, cela fait quatre ans que le marché s'est retourné et que des biens sont à vendre »*, se réjouit Hélène Allix-Girard, notaire à Agon-Coutainville. Dans ce secteur, au nord de Granville, il est possible d'acheter une belle maison autour de 210 000 euros, contre 350 000 euros au pic du marché. Seules les maisons face à la mer résistent, mais elles se vendent 10 % à 15 % moins cher que le prix affiché. Plus au sud de Granville, les propriétaires rechignent encore à négocier. *« Personne n'achète chez nous une résidence secondaire à plus de 300 000 euros, or elles sont nombreuses à ces tarifs »*, soupire Sylvie Germain, notaire à Granville.

Sur la côte malouine, seul le très haut de gamme tient encore, notamment dans les communes cotées, comme à Saint-Briac, mais ce n'est pas le cas dans les environs de Cancale.

A Saint-Malo, les propriétaires de belles maisons de vacances acceptent des baisses sans sourciller. *« Les acheteurs savent que le rapport de force est de leur côté »*, souligne Pierre-Luc Vogel, notaire dans la ville.

Le Finistère souffre Plus à l'ouest, dans la région de Paimpol, le marché du milieu de gamme voit ses prix reculer de près de 20 % à 30 % et *« les belles maisons avec vue sur la mer valent aujourd'hui 320 000 euros contre 400 000 euros avant »*, précise Stéphane Drouin, notaire à Paimpol. Le secteur du sud du Finistère souffre depuis 2008. *« Le gros de notre clientèle est composé de préretraités qui attendent que les prix baissent suffisamment »*, précise Agnès Lanoë, notaire à Fouesnant.

Dans le golfe du Morbihan, les prix chutent de 20 % à 30 % pour les grosses propriétés, et de 10 % à 25 % pour les appartements anciens. Seuls les petits pieds-à-terre, dans des budgets inférieurs à 250 000 euros, s'écoulent encore facilement, car ils se louent en meublé pendant la saison touristique. A La Baule, où le marché des résidences secondaires pèse pour la moitié des transactions, les rares ventes à se conclure concernent des mises à prix sous 350 000 euros. A La Trinité, les petites maisons de pêcheurs proposées entre 250 000 et 300 000 euros attirent plus d'acheteurs. Aux environs de La Rochelle, le marché a nettement ralenti sur l'île de Ré, principale destination touristique. *« On ne peut pas dire que les prix baissent. Le marché a simplement retrouvé une vraie hiérarchie : les biens quelconques se vendant avec une décote par rapport aux maisons de grande qualité »*, précise Christelle Longeville. Même constat en troisième couronne de la ville, à plus de 15 km, où les grandes maisons de vacances étaient prisées. De bonnes affaires sont à réaliser, car les ristournes tournent autour de 20 %. A Royan, la clientèle est surtout composée de papy-boomers qui négocient peu les prix des biens de qualité, mais les petites maisons des années 1950 avec des travaux subissent de sérieuses décotes.

Biarritz endure, Hendaye chute Sur le bassin d'Arcachon, le nombre de vendeurs gonfle depuis six mois. *« Mais peu d'entre eux sont raisonnables, beaucoup de grandes propriétés ne sont même pas visitées »*, confie Valérie Lefort, responsable chez Barnes International, à Bordeaux. Dans le secteur, pour les biens sortant de l'ordinaire, les acheteurs font des propositions à –30 % en moyenne, certaines étant acceptées. *« Les prix sont orientés à la baisse. Même pour une belle maison les pieds dans l'eau, les acheteurs ne tombent plus dans la surenchère »*, ajoute Valérie Lefort.

Sur la côte landaise, le marché a plongé dès la fin 2007. *« En résidence secondaire, un studio coûte autour de 80 000 euros, contre 120 000 euros au plus haut du marché »*, note Christophe Rossi, directeur d'Era-Bisca Rossimmo. Ce marché est l'un des plus touchés de la côte, avec une demande en baisse de 45 % par rapport à l'an passé. Les vendeurs pressés sont donc plus enclins à revoir leurs prétentions, surtout pour les gros biens huppés.

A Capbreton, la demande de petits pied-à-terre permet de maintenir un semblant d'activité. *« En revanche, au-delà de 250 000 euros, le marché est inactif, avec une offre abondante et une demande atone »*, précise Didier Radot, gérant d'Era-Cap Landes. Enfin, au Pays basque, la situation est plus contrastée. Les villes cotées, comme Biarritz et Saint-Jean-de-Luz, ont subi une baisse du volume de ventes, mais pas des prix. *« Beaucoup de propriétaires ont mis leur bien en location, ce qui raréfie l'offre et contribue à maintenir les tarifs »*, précise Daniel Hiribarren, directeur de Carmen Immobilier. En revanche, des communes comme Hendaye voient leurs prix baisser de près de 15 % depuis cinq ans, et la tendance se poursuit.

Chère passion française

Plus de trois millions de Français possèdent une résidence secondaire, soit douze fois plus, par exemple, qu'en Allemagne. Une tradition qui remonte à l'Ancien Régime.

Une passion française, donc. Mais coûteuse : au-delà du prix d'achat, une résidence secondaire implique un coût de fonctionnement élevé.

Il ne suffit pas de passer un coup de tondeuse ou d'enfiler son bleu de travail le dimanche. En bord de mer ou en montagne, les postes de dépenses sont nombreux. *« Un couple d'amis m'expliquait qu'il déboursait près de 10 000 euros par an pour son chalet en Haute-Savoie »*, raconte Jean Perrin, président de l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI). *« Entre l'entretien et les nombreuses charges, le coût d'une résidence secondaire revient, en moyenne, à 2 % de la valeur du bien par an »*, estime Sébastien de Lafond, de Meilleursagents.com.

D'abord, vous n'échapperez pas aux impôts fonciers (taxe foncière et taxe d'habitation), en augmentation constante. Autre facture, celle du chauffage. *« Tout dépend de la région et de l'utilisation de la maison, mais ce sont souvent des habitations énergivores. Soyez attentifs au diagnostic de performance énergétique (DPE) »*, conseille Emmanuel Garcin, directeur de l'agence du même nom dans le Lubéron.

Il faut y ajouter les frais d'abonnement aux réseaux d'eau, d'électricité, de téléphone, sans oublier l'assurance habitation. *« Assurer une résidence secondaire est 20 % plus cher qu'une résidence principale, en raison notamment du nombre plus élevé de cambriolages ou du risque sismique en bord de mer, comme à Nice »*, indique Bertrand Geoffroy, directeur du pôle assurances chez Assurland.com.

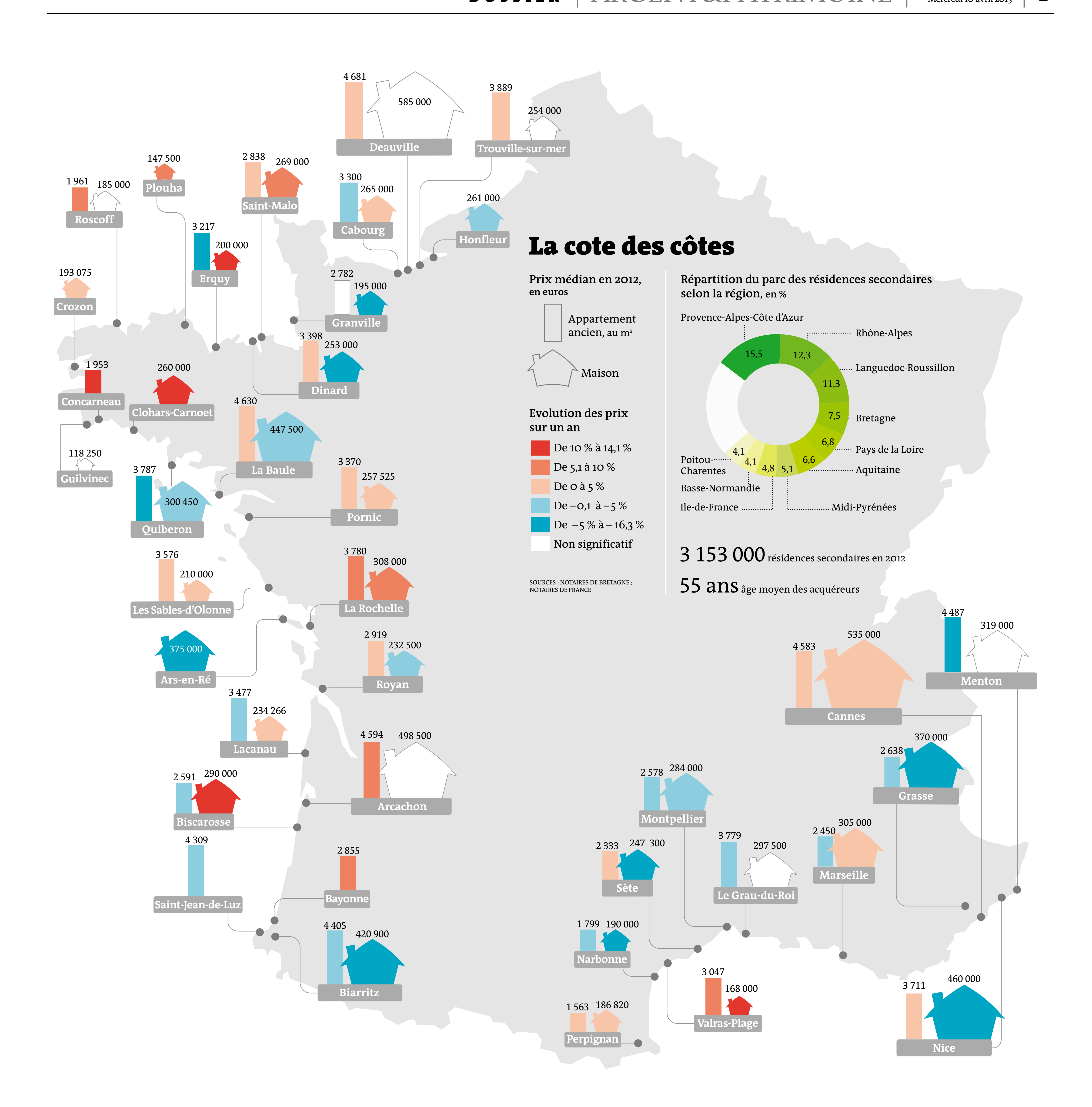
Abattement fiscal degressif

Autre coût important : les travaux. L'ancienneté de la maison peut nécessiter de refaire la toiture (tous les trente ans), d'installer ou de changer le chauffage central. *« Rendre confortable sa maison est coûteux, d'autant que les artisans en campagne étant rares, la note grimpe rapidement »*, prévient M. Perrin. Posséder un bout de terrain est certes agréable, encore faut-il qu'il soit entretenu. *« Mon jardinier me coûte 3 000 euros par an pour s'occuper de mon terrain de 3 000 m² »*, témoigne un propriétaire. Et si vous craquez pour une piscine, comptez 1 000 euros de plus chaque année pour son entretien. Bien sûr, si vous optez pour un appartement, la facture sera moins élevée.

Autre contrainte : la fiscalité. Mieux vaut ne pas être obligé de revendre son petit coin de paradis au bout de quelques années.

Depuis le 1er février 2012, le délai de détention pour échapper à toute imposition sur la plus-value immobilière est passé de quinze à trente ans. Les abattements pour durée de détention du bien sont progressifs (2 % par an au-delà de la 5e année, 4 % au-delà de la 17e, 8 % au-delà de la 24e). Une surtaxe, de 2 % à 6 %, s'y ajoute en cas de plus-value supérieure à 50 000 euros. Résultat, la taxation peut grimper à 40,50 % (taux de 19 %, plus 15,5 % de prélèvements sociaux). ■

M.-D. D.



Prix surévalués en Méditerranée Des Pyrénées-Orientales à la Côte d'Azur, les ventes ont chuté de 20 % à 30 % en 2012. *« Le problème, c'est que les prix sont totalement surévalués. Une baisse de 10 % à 15 % est nécessaire afin de relancer le marché »*, explique Bruno Di Lodovico, responsable de Meilleursagents.com en région PACA. Pour l'heure, vendeurs et acquéreurs se regardent en chiens de faïence. Dans les secteurs prisés, la baisse peine à dépasser 4 %, mais elle est déjà sensible dans des zones moins convoitées ou sur des biens sans atout particulier.

Situé à quelques kilomètres de Perpignan et de l'Espagne, Argelès-sur-Mer est concurrencée par ses voisines, Canet-en-Roussillon au nord et Collioure au sud, surnommée « le petit Saint-Tropez ». Les prix sont en recul de 20 %. *« L'an dernier, une maison de 85 m² se vendait 270 000 euros. A ce jour, elle en vaut 220 000 »*, indique Daniel Fohanno, de Guy Hoquet. En appartement, le mètre carré s'achète entre 2 200 et 3 500 euros. Non loin de là, dans l'Hérault, la station balnéaire du cap d'Agde *« présente aussi des prix en baisse de 15 % »*, souligne Anne Berdah, notaire à Nice.

A Fréjus-Saint-Raphaël, dans le Var, les propriétaires campent sur leurs positions, *« à l'exception de ceux en possession d'un bien des années 1970, avec défaut »*, souligne Claudine Galea, responsable de l'agence L'adresse Fréjus plage. Dans ce cas, des marges de négociation de 10 % et 15 % sont courantes. Pour l'heure, vendeurs... Pour les biens les plus demandés, les trois-pièces à proximité de la mer, les prix restent stables. A Saint-Raphaël, ceux de bonne facture n'ont pas baissé. Une maison dans le quartier résidentiel de Boulouris, proche de plusieurs plages et de criques rocheuses, est récemment partie à 460 000 euros (5 750 euros le m²).

> **« Beaucoup d'Italiens quittent Menton et revendent pour des raisons fiscales »**
>
> JEAN-BAPTISTE MARTINI
> de l'agence immobilière du même nom

A Mandelieu-la-Napoule, les acquéreurs viennent chercher dans cette petite ville de la Côte d'Azur des prix plus doux qu'à Cannes. Depuis le début de l'année, *« les prix commencent à s'adapter à la demande »*, constate Bernard Delsaut, responsable de l'agence Laforêt. *« Un appartement de 50 m² sans vue sur la mer s'est vendu 200 000 euros, alors qu'il partait à 240 000 euros début 2012*, poursuit l'agent immobilier. *Et nous ne sommes qu'au début de la baisse. »* A Nice, le stock augmente car les acquéreurs attendent une baisse significative des prix. *« Le recul ne dépasse pas 10 % entre le prix d'affichage et le prix de vente. Ce n'est pas assez »*, déplore Jérôme Ugo, de l'agence Laforêt. En 2013, compte tenu de l'offre surabondante, *« les biens classiques sans vue sur mer ou sans terrasse vont se déprécier »*, poursuit le professionnel.

A Menton, l'alourdissement de la fiscalité des plus-values immobilières fait fuir les étrangers. *« Beaucoup d'Italiens quittent Menton et revendent pour des raisons fiscales »*, note Jean-Baptiste Martini, de l'agence du même nom. *« Comme ils sont pressés de vendre, les marges de négociation sont importantes »*, poursuit Nicolas Tarnaud, titulaire de la chaire immobilier à Reims School Management. Et *« dans les vallées mal placées – le Borrigo, le val de Gorbio –, les prix reculent déjà de 10 % à 15 % »*, conclut Jean-Baptiste Martini. ■

MARIE PELLEFIGUE ET MARIE-DOMINIQUE DUBOIS

Acheter un pied-à-terre lorsqu'on est locataire

Six Parisiens sur dix sont locataires de leur logement. Beaucoup n'ont pas les moyens de débourser plus de 8 000 euros le m² pour loger leur famille intra-muros mais perçoivent des revenus assez importants pour s'offrir un pied-à-terre sur la côte ou à la campagne. L'an dernier, près de 30 % des acheteurs de résidences secondaires sur l'ensemble du littoral allant du Calvados aux Pyrénées-Atlantiques venaient de Paris et de la région parisienne, montre l'étude réalisée par les notaires de Bretagne.

Mais les banquiers voient-ils ces candidats à l'achat d'un bon œil ? *« Jusqu'à peu, ce type de profil était peu considéré par les banquiers, mais depuis quelques mois, certains établissements développent des offres très compétitives »*, souligne Jérôme Robin, le président du réseau de courtiers en crédit VousFinancer. com. A condition évidemment de montrer patte blanche, c'est-à-dire d'avoir démontré sa capacité d'épargne. *« Il faut souvent entre 20 % et 40 % d'apport, ce qui est cohérent avec le profil des Parisiens de 35 à 50 ans qui empruntent pour acheter une résidence secondaire »*, ajoute M. Robin. N'hésitez pas à démarcher les banques locales car *« les Parisiens sont généralement mieux traités lorsqu'ils empruntent sur place, et les conditions de crédit varient d'une région à l'autre »*, conseille M. Robin. En revanche, les locataires sans apport souhaitant emprunter 150 000 euros pour s'offrir une petite maison de famille ont peu d'espoir d'aboutir.

A la campagne, des affaires pour se mettre au vert

50 % de baisse dans la Creuse, 40 % dans le Périgord, 20 % en Normandie… la chute des prix depuis 2007 est généralisée. Les acheteurs prennent leur temps pour sélectionner leur pied-à-terre

Sylvie et Bruno sont catastrophés. Ils cherchent à vendre la longère qu'ils avaient achetée à Argenton-sur-Creuse il y a maintenant huit ans. Mais la crise ne leur facilite pas la tâche. Selon les agents immobiliers, leur maison de campagne, acquise 190 00 euros en 2005, n'en vaudrait plus que 130 000. Et c'est sans compter près de 30 000 euros engloutis dans des travaux. Pis, rien ne dit qu'ils en tireront ce prix. *« Dans la Creuse, les prix ont chuté de 50 % à 60 % depuis la crise de 2008*, confie Philippe Allin, le patron de l'agence ORPI Allin Mancy Immobilier à Gouzon. *Des maisons qui partaient à 150 000 euros en 2007 se revendent aujourd'hui deux à trois fois moins cher. On accusait les Anglais d'avoir fait monter les prix mais, aujourd'hui, ils sont vendeurs et contribuent à la baisse. »*

Il y a pléthore de biens sur le marché. D'où l'effondrement des valeurs. Pour preuve, au bord du lac de Rochebut, près de Montluçon, une belle propriété de 200 m^2 avec terrain de 4 500 m^2 et ponton à bateaux vient de se négocier 140 000 euros, alors qu'elle aurait pu se vendre 250 000 euros avant la crise.

La Creuse n'est pas un cas isolé. La situation est identique dans de nombreuses régions, comme le Morvan, en Bourgogne, pourtant jusqu'ici très prisé des Parisiens et des Hollandais. *« Nous croulons sous les biens »*, reconnaît Françoise Bourgeois, gérante de Morvan Immobilier. Résultat, les délais de vente s'allongent (souvent près d'un an) et la chute des prix est spectaculaire. Même dans les villages les plus courus, comme Saint-André-en-Morvan, Marigny-l'Eglise, Brassy ou dans la région des lacs. Tout près du lac de Pannecière, une maison de 100 m^2 complètement rénovée avec 2 000 m^2 de terrain s'est négociée 85 000 euros. A côté du très recherché lac du Crescent, une autre, de 110 m^2 avec 1 500 m^2 de terrain, vient de partir à 148 000 euros. Les demeures plus cossues se négocient autour de 160 000 euros, contre 250 000 euros auparavant.

Proches de la région parisienne, la Normandie et le Perche sont moins déprimés. Ces deux marchés profitent d'une clientèle francilienne qui y établit sa résidence principale. *« Autour de Lyons-la-Forêt, Gournay, Gisors, etc., la demande est encore présente pour des biens compris entre 150 000 et 200 000 euros, d'autant que les prix ont baissé de 20 % à 25 % »*, précise Clément Dourlens, de l'agence Campagne normande. Dans le Perche, la demande reste assez soutenue. *« Mais les candidats prennent leur temps*, note Jean-Louis Vadé, de l'agence Immobilier JL Vadé, *d'autant que certains propriétaires affichent encore des prix de 30 % à 40 % au-dessus du marché. »* Inutile de se presser donc, même si on peut y dénicher des biens intéressants, comme cette longère de 147 m^2 et 2 100 m^2 de terrain à 244 000 euros à Bellême. Tout près, la Sologne reste une valeur sûre pour pêcheurs et chasseurs.

Soyez très attentif à l'emplacement. Privilégiez les secteurs bien desservis par la route ou le rail

Au sud, la crise se fait sentir beaucoup plus fortement. Dans le Périgord, *« les valeurs ont perdu 30 % à 40 % par rapport à 2007 et les prix ne sont toujours pas stabilisés »*, note Murielle Anthouard, responsable de l'agence du même nom. Sachant que la baisse continue, les acquéreurs hésitent. Et pourtant, là aussi, il y a des bons coups à réaliser. Un manoir du XIVe siècle plein de charme, actuellement proposé à 475 000 euros devrait se vendre 400 000 euros. *« Les acheteurs ne se décident que s'ils font de bonnes affaires »*, constate Bruno de Saint-Exupéry, de l'agence Emile Garcin Périgord. Dans le Lot, la situation est identique. *« Les prix ont baissé de 30 % »*, indique Alain Ifergane, de l'agence éponyme. Dans le Gers, on trouve aisément des petites maisons entre 150 000 et 200 000 euros. Au-delà, la clientèle se fait rare. Côté Alpilles et Luberon, tout bien au-dessus du prix du marché reste en vitrine. Même à Maussane, Saint-Rémy, Eygalières ou Le Paradou. *« Dans le Luberon, les prix ont déjà baissé de 7 % à 8 %, voire un peu plus sur certains types de biens »*, reconnaît Nicole Blanc de Luberon Provence Immobilier.

Compte tenu de cette chute des prix, soyez très attentif à l'emplacement. Privilégiez les secteurs bien desservis par la route ou le rail mais toutefois préservés de nuisances sonores ou visuelles. En cas de revente, le moindre défaut se paie au prix fort. Faites aussi en sorte que la maison ne soit pas trop éloignée d'un bourg équipé en commerces. Et ne vous laissez pas aveugler par une rénovation tape-à-l'œil, très fréquente en résidence secondaire : inspectez le bâti à la loupe. ■

Colette Sabarly



Plus de trois millions de Français possèdent une résidence secondaire. B.TOPUZ/PLAIN PICTURE

Mettre à profit sa résidence secondaire

Une résidence secondaire coûte cher, pour une occupation pas toujours optimale. Alors comment en tirer profit et générer des recettes ? Il suffit de la mettre en location pendant la totalité ou une partie des vacances. Les sommes perçues aideront à rembourser le crédit immobilier, à régler les charges de copropriété ou à vous payer des vacances ailleurs.

De nombreux sites Internet spécialisés (Homelidays. com, Airbnb. fr, Interhome. fr, Clevacances. fr) permettent de diffuser votre offre. A vous de rédiger une description détaillée de l'habitation, de préciser les dates disponibles, le tout illustré de photos. Pour séduire les estivants, mieux vaut que le lieu de villégiature se situe dans une région touristique. La proximité de la mer ou des pistes de skis en hiver est toujours recherchée, même si le tourisme vert a aussi ses adeptes. Pour bien louer, d'autres critères comptent : nombre de couchages, présence d'une terrasse, d'une piscine, vue, facilité d'accès et de stationnement… La concurrence en matière de location saisonnière étant vive, mieux vaut se démarquer en offrant plus de confort (Wi-Fi, air conditionné…) et tous les équipements ménagers.

Echanger son logement

Grâce à la location en meublé pour de courtes durées (semaine, quinzaine, mois), il est possible de facturer plus cher qu'une location annuelle. Même si le loyer est libre, mieux vaut ne pas être trop gourmand et « coller » aux prix des locations des alentours. Les revenus locatifs issus d'une location saisonnière sont soumis au régime d'imposition des bénéfices industriels et commerciaux (BIC) ou micro-BIC, si le montant des loyers perçus ne dépasse pas 32 600 euros par an.

Autre solution pour s'offrir des vacances à petit prix : échanger son logement avec un autre situé en France ou à l'étranger. Des sites spécialisés (Trocmaison. com, Homelink. fr, Echange-vacances. org, Switchhome. org) proposent des milliers d'annonces rédigées par les candidats à l'échange. Ce troc temporaire concerne toutes les résidences (principales et secondaires), et séduit de plus en plus. Plus besoin de payer des nuits d'hôtel et de prendre systématiquement ses repas à l'extérieur. Cette formule donne aussi l'occasion de découvrir un lieu ou une ville en logeant chez l'habitant… sans qu'il soit là. L'échange peut être, au choix, simultané ou différé. Autrement dit, vous partez chez eux en juillet et eux s'installent chez vous en août. L'inscription à ces sites coûte entre 40 et 150 euros, selon les formules.

Cette pratique est fondée sur un contrat moral et n'a aucune valeur juridique. Il faut donc toujours veiller à ce que l'assurance multirisque habitation couvre bien les dégâts causés par une tierce personne en votre absence. ■

Laurence Boccara

L'or blanc à prix doux

Certaines stations familiales offrent enneigement de qualité et équipements de premier plan à des prix (un peu) plus abordables

Quel fan de ski ne rêve de s'offrir un pied à terre au pied des pistes ? Un pas difficile à franchir car les prix atteignent des sommets. Dans les stations réputées, les biens récents se négocient entre 5 000 et 7 000 euros le m^2, voire plus de 15 000 euros à Courchevel ou à Megève. Et pourtant, du Chablais à la Maurienne, en passant par la Tarentaise, nombre de stations plus discrètes, agréables hiver comme été, permettent de diminuer la note.

Haute-Savoie, paradis des stations villages. A Châtel, *« on peut dénicher des trois-pièces de 65 m^2 pour 240 000 euros, soit un peu moins de 3 700 euros le m^2 »*, affirme Bertrand Bringard, gérant de l'agence Châtel immo. Un cran dessous, à La Chapelle-d'Abondance, point de départ des Portes du Soleil, le mètre carré se négocie autour de 3 200 euros. Aux Gets, les valeurs remontent. Selon les notaires des Deux Savoies, un studio s'y vend autour de 3 700 euros le m^2 et un deux ou trois-pièces près de 5 000 euros le m^2.

A Morzine, entre petites et grandes surfaces, c'est le grand écart. *« Au pied des pistes, un deux-pièces de 35 m^2 vient de s'échanger à 195 000 euros et un 85 m^2 bien placé est parti à 670 000 euros »*, poursuit Simon Olivier, de l'agence du même nom. Dans le prolongement, Avoriaz se négocie en moyenne à 4 350 euros le m^2, selon les notaires. *« Mais les petites surfaces éloignées du centre-ville chutent à 3 500 euros le m^2 »*, souligne Capucine Richard, de l'agence des Hauts-Forts.

A Samoëns, le mètre carré se négocie 4 300 euros en moyenne. *« Pour un appartement, il faut un budget de 250 000 euros environ »*, indique Stéphane Fogliani, de l'agence du Giffre. Même ordre de prix aux Houches, tout près de Chamonix. Plus abordable, *« Saint-Gervais négocie ses studios 60 000-70 000 euros »*, note Germain Boyer, de l'agence Transactel Immobilier, mais un deux ou trois-pièces au Bettex avec vue sur le mont Blanc grimpe entre 300 000 et 350 000 euros.

Savoie, Isère et Alpes du Sud offrent aussi des opportunités. Champagny-en-Vanoise, Montalbert ou Montchavin-les-Coches – trois stations villages, parties intégrantes de La Plagne, au cœur de Paradiski – affichent entre 3 500 et 4 500 euros le m^2. Les prix sont un peu plus élevés à Peisey- Vallandry (reliée aux Arcs et à la Plagne) en raison d'un parc important récemment construit. A La Rosière, reliée à La Thuile (vallée d'Aoste), l'ancien se négocie autour de 3 500 euros, mais le neuf atteint 5 000 euros. Toujours en Tarentaise, Valmorel mérite le détour. *« Ici, les valeurs oscillent entre 3 500 et 6 500 euros le m^2 selon le secteur et la superficie »*, indique Frédéric Jannet, de l'agence Immobilier Soleil. Comme toujours, les grandes surfaces se paient le prix fort. A Mottet, un quatre-pièces mezzanine de 70 m^2, dans le bourg, s'est négocié 360 000 euros. Plus au sud, dans l'Isère, Les Deux-Alpes sont à explorer. *« Il faut tabler sur 80 000 euros pour un 30 m^2 en front de neige »*, indique Cécile Valancony. Même ordre de prix dans les Alpes du Sud (Risoul, Montgenèvre, Vars…).

Jura, Vosges et Pyrénées : hiver comme été. Dans le Jura, Les Rousses ont leurs adeptes. S'ils apprécient ses paysages tout en rondeurs, ils sont très timorés, même si le prix moyen d'un bien s'y établit à 1 490 euros le m^2 (– 2,2 % sur un an). Une moyenne qui peut grimper autour de 2 000 euros pour les biens les mieux placés. Les Vosges attirent aussi la clientèle familiale des départements voisins ainsi que du Luxembourg et de la Belgique. Un studio se négocie 40 000 euros et un deux-pièces 55 000 euros. Le Massif central et des stations comme Besse et Super-Besse, le Mont-Dore ou Lioran sont à explorer pour leurs prix très doux. Tout comme les Pyrénées. Aux Angles et à Font-Romeu, par exemple, qui ont beaucoup souffert de la désaffection des Espagnols, les petites surfaces s'acquièrent moins de 50 000 euros. Quel que soit votre secteur de prédilection, soyez très attentif si vous optez pour une résidence de tourisme, car certains exploitants connaissent d'importantes difficultés compte tenu de la crise. ■

Co.S.

Prix des stations de montagne fin 2012

		Prix au m^2 *	Evolution sur un an
Savoie	La Plagne	De 2 900 € à 3 790 €	– 6,5 %
	Valmorel	De 2 960 € à 3 890 €	– 0,2 %
	Saint-François-Lonchamp	De 2 956 € à 3 000 €	– 0,2 %
	Valloire	De 3 867 € à 4 339 €	– 0,2 %
	Saint-Martin-de-Belleville	De 2 820 € à 5 460 €	– 2,9 %
Haute-Savoie	Avoriaz	De 3 947 € à 6 216 €	– 1,4 %
	Morzine	De 4 067 € à 5 067 €	+ 12,8 %
	Les Gets	De 3 769 € à 4 975 €	+ 6,6 %
	Le Grand-Bornand	De 3 937 € à 4 663 €	– 4,8 %
	La Clusaz	De 4 936 € à 5 933 €	+ 2,9 %
Vosges	La Bresse	De 1 240 € à 1 740 €	– 6,6 %**
Pyrénées	Cauterets	De 2 070 € à 3 080 €	– 9,3 %**

*Selon la surface **Evolution moyenne du département.

Source : Notaires

Gare aux résidences de tourisme

De prime abord, ce placement a tout pour plaire. Il procure un rendement élevé et le propriétaire peut jouir de son bien pendant ses vacances. Mais la réalité est souvent autre

Dans la jungle des produits immobiliers locatifs, ceux qui proposent d'investir dans une résidence de tourisme doivent être appréhendés avec une prudence extrême. Ce type de placement de « bon père de famille », comme il est encore souvent présenté, est en réalité à hauts risques.

De prime abord, les atouts de ces montages semblent indéniables. L'achat en résidence classée permet la déduction de la TVA à 19,5 % sur le prix d'acquisition, entre autres avantages fiscaux. Les rendements locatifs de 4 % à 5 % par an sont garantis par bail commercial. Le propriétaire est déchargé de tous les soucis de gestion locative puisque celle-ci est confiée à un exploitant. Cerise sur le gâteau, il peut jouir de son bien quatre semaines par an. Idéal pour les vacances.

La réalité est beaucoup moins idyllique. Ces dernières années, des milliers de petits propriétaires qui s'étaient laissés envoûter par des promesses de rendement illusoires se sont vus privés de tout ou partie de leurs loyers après la défaillance de leur exploitant. Pour gérer leur bien, ils avaient pourtant fait confiance à des entreprises reconnues. Mais dernièrement, par exemple, Soderev et Résitel, deux filiales du groupe Lagrange (second acteur du secteur en France), ont été placées en procédure de sauvegarde judiciaire en mars et octobre 2012.

Des associations se sont constituées pour protester contre les réductions de loyers imposées lors des renégociations de baux

A chaque fois, le scénario se répète : au bout de quelques années, la société ne peut plus s'acquitter du paiement des loyers garantis. Elle demande alors son placement sous sauvegarde judiciaire, et enjoint aux propriétaires de signer un avenant au bail entérinant une baisse de loyers importante pour sauver l'entreprise. En cas de refus des locataires, l'exploitant menace de se retirer, avec pour conséquence la perte de l'avantage TVA et le paiement d'une indemnité d'éviction. Si les propriétaires acceptent, l'exploitant peut parfois reprendre son activité. Dans le cas contraire, la société est liquidée et ils n'ont d'autre choix que de se regrouper en association pour changer d'exploitant ou passer à l'autogestion.

Généralement, tout se passe bien les premières années, car les appartements sont vendus à un prix supérieur à leur valeur réelle. La différence est reversée par le promoteur à l'exploitant sous forme d'un « fonds de concours ». Le gestionnaire utilise cette somme pour s'acquitter d'une partie des loyers afin de distribuer aux propriétaires le rendement promis, l'exploitation ne permettant pas à elle seule de l'assurer. Mais au bout de deux ou trois ans, une fois cette somme épuisée, les difficultés commencent.

Jusqu'à une période récente, ces mésaventures semblaient surtout concerner les petits gestionnaires de résidences. Tout a changé avec la défaillance des deux filiales du groupe Lagrange. Même Pierre & Vacances, le leader du secteur, provoque l'ire de certains propriétaires. Dans plusieurs résidences, des associations se sont constituées pour protester contre les réductions de loyers imposées par l'exploitant à l'occasion des renégociations de baux.

« Sur un tiers du parc, à l'issue du contrat initial, nous sommes en effet amenés à réviser certaines propositions de loyer en raison de la mauvaise conjoncture et donc à proposer un loyer plus en adéquation avec le contexte actuel », se justifie Philippe Pagès, directeur de la gestion des patrimoines chez Pierre & Vacances. Pour ces locataires, la logique de loyers garantis qui prévalait jusqu'alors est remplacée par *« un minimum garanti, auquel s'ajoute une part variable du loyer liée à la performance économique du site »*, précise M. Pagès.

La crise a bon dos, mais elle n'explique pas tout. C'est le modèle économique même des résidences de tourisme qui est *« irréaliste »*, estime Georges Guérin, président de la Fédération nationale des propriétaires de résidences de tourisme (FNRPT), qui regroupe une trentaine d'associations : *« Les biens vendus ne peuvent rapporter ce qui est promis et les fonds de concours masquent cette réalité économique. »*

Preuve que ce type d'investissement est à manier avec des pincettes, le Crédit immobilier de France classe les résidences de tourisme au second rang en matière de toxicité dans son « Guide des engagements », un document interne destiné à ses conseillers datant de 2010. ■

TATIANA KALOUGUINE

« Nous avons choisi l'autogestion »

Thien An Hoang est propriétaire d'un appartement en résidence de tourisme à Vignec (Hautes-Pyrénées). Résitel, la société qui exploitait sa résidence, a été placée sous sauvegarde judiciaire en mars 2012.

Comment a commencé votre mésaventure et quelles ont été les conséquences pour vous ?

Dans un premier temps, Résitel et l'administrateur judiciaire m'ont écrit pour m'expliquer que les loyers de mon appartement étaient trop élevés et que je devais consentir à une baisse de 70 %. Aucun document comptable ne m'a été fourni. Il y a eu ensuite une série de lettres me mettant en demeure d'accepter l'avenant au bail ou de voir celui-ci résilié. Dans ce cas, je m'exposais à l'obligation de rembourser à l'Etat les avantages fiscaux (TVA et Demessine) dont j'avais bénéficié, soit environ 40 000 euros sur un prix d'achat de 180 000 euros.

Vous avez refusé de signer l'avenant au bail. Trop risqué...

Les loyers proposés dans l'avenant n'étaient pas acceptables : 80 euros mensuels charges déduites au lieu des 600 euros garantis par le bail initial ! Signer l'avenant revenait à accepter une baisse de loyer à vie, sans possibilité de rompre le bail. Tous les copropriétaires de la résidence étaient dans le même cas. Nous nous sommes regroupés en association et nous avons refusé collectivement la baisse de loyers. Dès lors, tous nos baux ont été résiliés par l'administrateur judiciaire. C'était le grand saut dans l'inconnu.

Après la rupture du bail, vous avez choisi l'autogestion. En quoi cela consiste-t-il ?

Rembourser la TVA et l'avantage Demessine tout en continuant à rembourser le crédit était impossible financièrement. Nous avons donc choisi de rester dans le cadre juridique de la résidence de tourisme pour respecter les obligations fiscales. Aidés par un cabinet d'expert-comptable et un avocat, nous avons créé une société par action simplifiée (SAS) avec un groupe de propriétaires bénévoles. Ce n'est pas la solution la plus facile. Personnellement, j'y consacre toutes mes soirées et mes week-ends. Nous avons cependant eu recours à des prestataires pour la commercialisation et l'exploitation courante des appartements (état des lieux, entretien...).

Quels sont les premiers résultats de l'exploitation ?

La résidence a pu rouvrir le 15 février, juste avant les vacances d'hiver. Dans ces conditions difficiles, nous sommes parvenus à un taux de remplissage de 50 % à 70 %. C'est un résultat encourageant mais encore très fragile. L'accueil des clients est assuré, mais l'avenir n'est pas du tout garanti. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR T. K.

Les opportunités du Grand Paris

Etalée jusqu'en 2030, la construction du Grand Paris express, réseau de 200 kilomètres de voies rapides, doublera la taille du métro. Elle devrait valoriser les biens situés à proximité de l'une des 72 nouvelles gares

L'arrivée de la ligne A du RER à Noisy-le-Grand en 1977 a bouleversé le destin de Marne-la-Vallée. Durant les vingt-cinq ans qui ont suivi, la population de cette ville nouvelle a bondi de 240 % et le nombre d'emplois de 390 %, selon la société de conseil en immobilier d'entreprise CBRE. Le prix des logements a suivi la même pente : le mètre carré y dépasse maintenant 3 300 euros, selon le site Meilleursagents.com.

La construction du Grand Paris, un chantier de 27 milliards d'euros étalé jusqu'en 2030, aura-t-elle le même impact sur les villes qui accueilleront l'une des 72 gares des trois nouvelles lignes de métro ? *« La valeur des biens dans un périmètre d'un kilomètre autour des gares augmentera d'au moins 5 % à 10 % »*, prévoit Neil Green, analyste chez JP Morgan Cazenove. C'est pourquoi la validation, mercredi 6 mars, de la feuille de route du Grand Paris par le premier ministre, Jean-Marc Ayrault, a été accueillie avec satisfaction par les professionnels de l'immobilier. *« Pour la première fois depuis la création du RER, nous disposons d'un schéma de transport financé à très long terme »*, se réjouit Serge Grzybowski, président d'Icade. Cette société foncière est, selon M. Green, celle qui profitera le plus du Grand Paris, car la plupart de ses actifs sont situés à moins d'un kilomètre de l'une des futures gares.

Si les professionnels se focalisent sur la construction de bureaux et de commerces, l'arrivée du métro valorisera aussi l'ancien. Quand une nouvelle gare ou des stations de tramway émergent, le réaménagement du tissu urbain par la construction de nouvelles voies d'accès, l'installation d'équipements publics, l'ouverture de commerces… change le visage des quartiers. La société du Grand Paris (SGP) estime que 7 000 à 11 000 logements pourraient être réalisés chaque année autour des 57 gares dont elle a la responsabilité, les 15 autres étant sous celle du syndicat des transports d'Ile-de-France (STIF). De quoi répondre aux attentes du gouvernement, qui prévoit la construction de 70 000 logements par an en Ile-de-France.

Au nord de Paris, la Plaine de France sera l'une des zones qui bénéficiera le plus du Grand Paris. Proche des autoroutes A1 et A86, la gare de Saint-Denis Pleyel assurera l'interconnexion entre le TGV, les RER B et D et le TER H. Autour de ce centre névralgique, comme autour du Stade de France, les bureaux domineront le paysage, mais des logements et des commerces y seront aussi construits. Pour un particulier, acheter un appartement dans cette zone, où le prix du mètre carré oscille autour de 3 000-3 500 euros, sera probablement un bon placement à un horizon de dix ans. *« Si l'on se projette à vingt ans, c'est déjà Paris »*, glisse Damien Robert, directeur général de l'établissement public d'aménagement (EPA) de Plaine de France.

Saint-Ouen aussi ne manque pas d'atouts, mais les quartiers les plus proches du périphérique ont déjà flambé et se négocient à plus de 4 000 euros le m². Les prix sont plus doux à Aubervilliers, où d'ambitieux programmes mêlant bureaux, logements et commerces sortent de terre, attendant le prolongement de la ligne 12. Plus à l'est, Le Bourget devrait profiter de sa connexion avec le RER B, la ligne 17 du Grand Paris express qui ira jusqu'à Roissy, et la rocade tram-train de 28 km allant de Sartrouville à Noisy-le-Sec, dont le premier segment sera inauguré en 2016.

> **Si les professionnels se focalisent sur la construction de bureaux et de commerces, l'arrivée du métro valorisera aussi l'ancien**

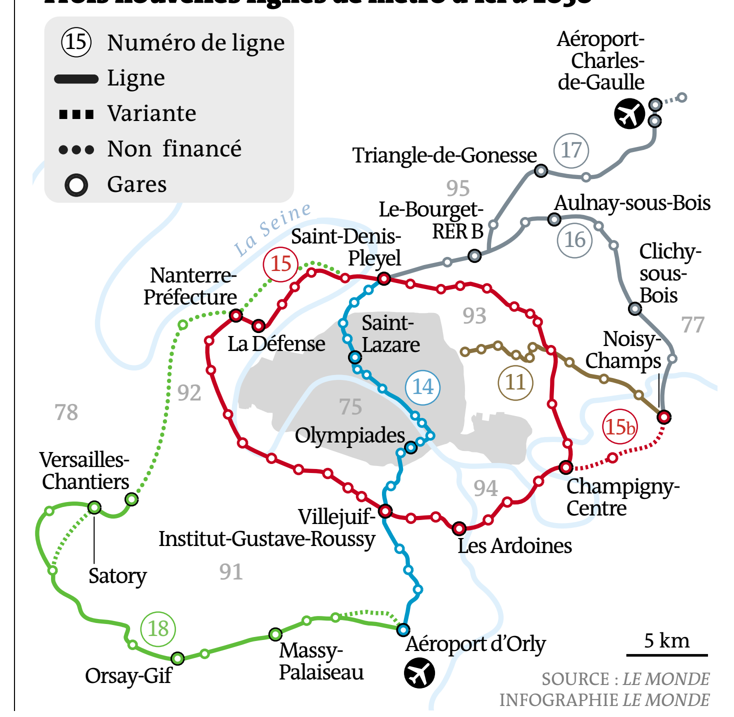
Bien qu'idéalement situés sur le tracé de la ligne 16 du métro, Le Blanc-Mesnil, Sevran ou Aulnay-sous-Bois semblent aujourd'hui des paris risqués, même à long terme. Une gare ne suffira probablement pas à stimuler l'attractivité de ces agglomérations touchées de plein fouet par le chômage. Encore plus à l'est, Clichy-sous-Bois aura aussi du mal à attirer des acheteurs, même s'il ne faudra plus qu'une demi-heure pour parcourir les 20 km séparant la ville de la capitale par le rail, contre une heure et demie aujourd'hui. Pour bénéficier du dynamisme de Roissy, une option moins risquée consiste à investir dans une bourgade au milieu des champs, comme Louvres, dans le Val-d'Oise, à 2 km de l'aéroport, qui sera aussi accessible par le RER D.

Au sud de Paris, entre les vallées de l'Yvette et de la Bièvre, a démarré l'un des plus ambitieux chantiers du Grand Paris. Dans un cadre verdoyant, Paris-Saclay regroupera deux universités, onze grandes écoles (Polytechnique, Centrale, ENS Cachan…) et six organismes de recherche. A l'horizon 2025, plus de 20 000 enseignants-chercheurs et 30 000 étudiants travailleront sur le site. Pour les accueillir, 5 000 logements sortiront de terre sur le plateau de Saclay et 3 000 dans les villes au sud. Ceux qui auront acheté à Massy, Palaiseau, Gif-sur-Yvette ou Orsay profiteront certainement de leur désenclavement, le mètre carré y oscillant entre 3 500 et 4 000 euros. Autre option : acheter un appartement dans l'un des complexes destinés aux étudiants. Mais la demande locative ne sera au rendez-vous que si les promoteurs parviennent à créer une véritable « vie de quartier ». Un défi sur une zone aussi étendue.

Certaines villes de la première couronne parisienne bien placées sur le tracé du Grand Paris devraient bénéficier d'un coup d'accélérateur. Villejuif, au sud, est un pari intéressant. Car à la gare Villejuif-Institut Gustave-Roussy se croiseront les lignes 14 et 15 du métro. L'attractivité sera renforcée par l'essor du Cancer Campus, consacré à la cancérologie. La construction de 2 000 logements est prévue sur les 70 hectares de la ZAC, qui regroupera des centres de recherche et des bâtiments universitaires. A 1,5 km du périphérique, le mètre carré y vaut deux fois moins cher qu'à Paris. ■

Jérôme Porier

Trois nouvelles lignes de métro d'ici à 2030



SOURCE : *LE MONDE*
INFOGRAPHIE *LE MONDE*

Ces règles à respecter pour bien investir dans les SCPI

Les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) disposent encore de nombreux atouts. A condition de savoir les sélectionner. Qualité du patrimoine, source du rendement, taux d'occupation, niveau des loyers sont autant d'éléments à analyser

Avec une moyenne de 5,2 % de revenus distribués en 2012, les sociétés civiles de placement immobilier (SCPI) se sont encore une fois affirmées comme l'un des meilleurs placements du moment, même si leur valeur, elle, fait du surplace. Pour les particuliers qui désirent investir dans la pierre sans supporter les soucis de la gestion, elles représentent une solution de choix. Il faut toutefois les sélectionner en prenant des précautions, car toutes n'ont pas les mêmes atouts.

Premier élément à prendre en compte : la nature de la SCPI. Certaines sont dites « fiscales » car elles s'intègrent dans le cadre d'une loi ouvrant droit à des avantages fiscaux (Malraux, Scellier, Duflot). Elles ne sont intéressantes que pour faire diminuer les impôts pendant quelques années (à condition d'y investir dès l'origine, l'avantage étant réservé aux premiers porteurs). Leur gestion est contraignante puisque les SCPI doivent se plier aux règles du dispositif en question (plafonnement des loyers, prix d'achat élevé…). Rien à voir, donc, avec les SCPI classiques, dites « de rendement », qui investissent librement. Celles-ci n'offrent aucun bonus fiscal mais sont les plus rentables ; elles concernent l'immobilier commercial (bureaux, entrepôts, commerces…). Mais toutes ne misent pas sur le même marché : certaines se concentrent exclusivement sur les commerces, d'autres sur les bureaux et les centres commerciaux. Elles se distinguent aussi géographiquement : la plupart se limitent à Paris et à la petite couronne – elles visent la plus-value autant que le rendement –, d'autres se concentrent sur la banlieue et certaines n'interviennent qu'en province (les rendements sont alors supérieurs, mais les plus-values moindres).

Avant de miser sur les SCPI, il est donc primordial de s'intéresser à la nature des investissements et d'évaluer la qualité du patrimoine détenu par chaque société – des informations à chercher dans des documents publiés, tel le rapport annuel. L'emplacement mérite aussi une attention très particulière, puisque c'est lui qui conditionne à la fois le potentiel de location à un bon prix et celui de la plus-value.

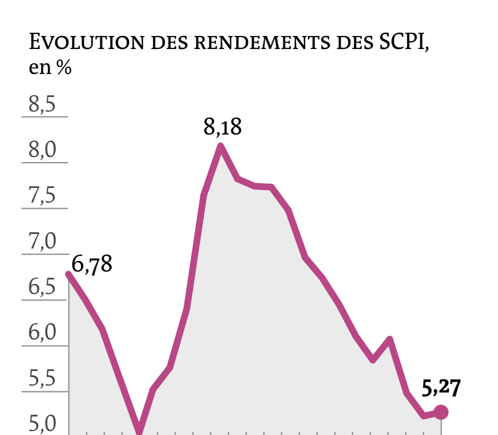
Des résultats dopés artificiellement

Une fois cette étape franchie, analyser le rendement est indispensable : les plus intéressantes, parmi les SCPI classiques, sont naturellement celles qui servent les plus gros revenus. Encore faut-il en vérifier la source : s'il s'agit uniquement des loyers perçus, c'est un très bon signe, mais s'ils sont composés d'autres éléments, notamment d'une partie du « report à nouveau » (les plus-values et revenus des années précédentes qui n'ont pas encore été distribués) ou d'une part de plus-values, cela signifie que le résultat est artificiellement dopé et n'est donc non tenable dans la durée. Dans ce cas, prudence. Autre élément : l'état du parc immobilier détenu, qui doit être aux normes actuelles pour offrir toutes les chances de location dans de bonnes conditions. Si les immeubles sont vétustes, ils devront subir des travaux qui pèseront sur les rendements à venir.

A vérifier aussi, le taux d'occupation, afin de connaître le niveau de vacance locative. Et regarder de près les loyers pratiqués pour les nouvelles locations : en temps de crise, les loyers de certaines sont réduits. Dans ce cas, elles auront le plus grand mal à préserver les revenus distribués à leurs associés. ■

Eric Leroux

Evolution des rendements des SCPI, en %



Rendement annuel moyen sur cinq ans, en %

Classes d'actifs	2007-2012
Actions françaises	– 4,1
Foncières cotées	+ 4,2
Livret A	+ 2,4
Or	+ 15,2
SCPI	+ 5,6
Sicav monétaires	+ 1,3

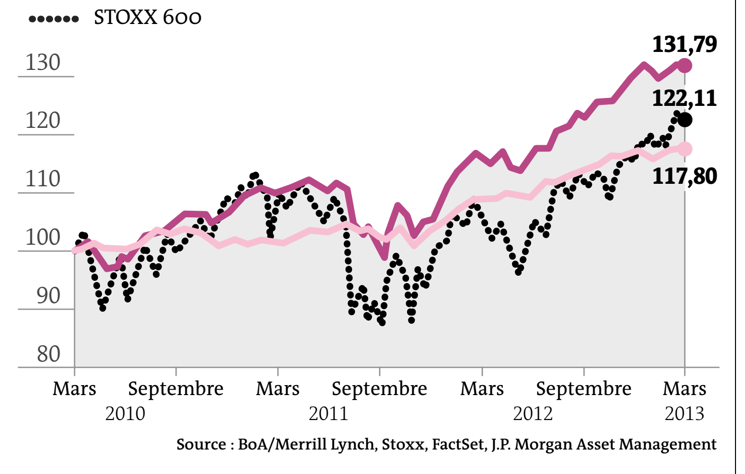
Source : IEIF

Le « high yield » ne s'avoue pas vaincu

Les fonds d'obligations à haut rendement conservent un potentiel d'appréciation, à condition de prendre des risques

Trois années de performances

base 100 au 31 mars 2010



Source : BoA/Merrill Lynch, Stoxx, FactSet, J.P. Morgan Asset Management

Après un gain de 23 % en 2012, les obligations high yield *européennes devraient afficher une performance d'environ 10 % cette année, dont 6 % à 7 % de rendement et 3 % d'appréciation du capital »*, assure Bob Michele, directeur de la gestion obligataire de JP Morgan AM. Certes, depuis le début de l'année, les investisseurs ont redécouvert les actions, mais celles-ci restent volatiles et, avec des rendements faibles – voire négatifs – sur les obligations d'Etat, les obligations d'entreprises devraient continuer d'occuper une place de choix dans le portefeuille des professionnels.

Pour trouver du rendement, ils doivent se tourner vers le high yield, une catégorie spéculative. Et prendre plus de risques qu'avec des sociétés notées de AAA à BBB par les agences de notation. Leur rendement réel, c'est-à-dire après inflation, atteint actuellement 3,19 %, contre 1,44 % pour les actions européennes et – 0,74 % pour les obligations d'Etat allemandes.

Ces obligations à haut rendement bénéficient d'une situation plus favorable qu'avant la crise de 2008. *« Certes, le risque de défaut est le facteur qui affecte le plus le secteur »*, concède Bob Michele, mais les faillites sont rares. *« Les taux de défaut actuels sont de l'ordre de 1,1 % aux Etats-Unis et de 1,5 % en Europe, contre des niveaux historiques de 3 % à 4 % »*, précise M. Michele. De plus, les ratios d'endettement sont redevenus raisonnables. Enfin, les gérants privilégient les sociétés de relativement meilleure qualité, c'est-à-dire qui sont notées BB et B plutôt que C.

L'Europe, un marché large

« Le marché des obligations européennes à haut rendement a connu une croissance considérable ces dix dernières années, et nous pensons que cette tendance va se poursuivre, compte tenu de la réduction de la taille des bilans bancaires et des dégradations de notes souveraines dans les pays périphériques », résume Nuno Teixeira, directeur général de Schroders, qui a lancé fin janvier un fonds européen high yield.

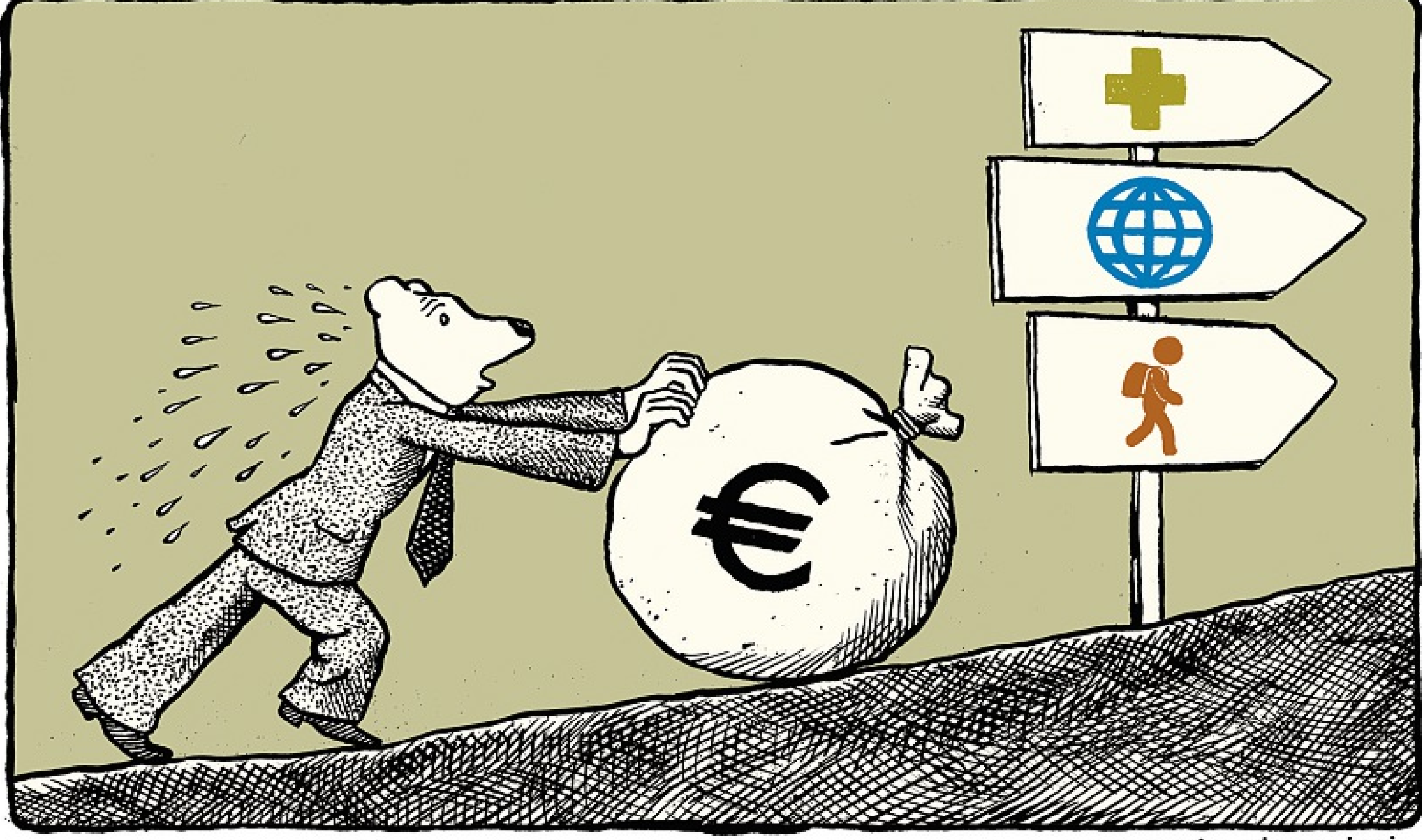
Le marché européen est en effet large : il a triplé depuis 2008, passant de 114 à 330 milliards d'euros. Outre Schroders, Amundi, Barings, M & G, Oddo, qui vient de lancer un fonds high yield européen, SPGP ou JP Morgan recommandent de surpondérer ce secteur. Les investisseurs ne doivent toutefois pas oublier que, cette catégorie étant risquée, elle serait la première à souffrir si les craintes d'une implosion de la zone euro réapparaissaient. ■

Franck Pauly

Améliorer la coopération entre l'Etat et la société civile, de plus en plus sollicitée en ces temps de crise, l'enjeu était au cœur des troisièmes Assises de la philanthropie, organisées par l'Institut Pasteur et « Le Monde »

L'essor bridé de la philanthropie

Frédéric Cazenave



Entre les effets de la crise économique sur la population et la régression de l'Etat-providence, il faut tout faire pour ne pas briser l'essor de la philanthropie qui se développe enfin en France », appelle de ses vœux Alice Dautry, présidente de l'Institut Pasteur. Le secteur du don est en effet rattrapé par la crise. Le nombre de donateurs n'augmente plus depuis 2007 et le montant moyen a reculé chez les foyers aisés, selon les dernières données de France Générosité. L'Etat, lui, diminue ses subventions, au moment même où les associations font face à une demande croissante.

« Nous sommes toujours plus sollicités par des associations en manque de moyens, souligne Francis Charhon, directeur général de la Fondation de France. *Or de plus en plus de mécènes nous expliquent qu'ils vont réduire le montant de leurs dons, car ils doivent désormais soutenir une personne de leur entourage. 2013 s'annonce difficile. »* Dans ce contexte, la concurrence pour collecter des fonds est vive. De nouveaux acteurs apparaissent, se partageant un gâteau qui ne grossit pas. Universités, grandes écoles... même les collectivités créent leurs propres fonds de dotation et partent à la recherche de mécènes pour financer leurs actions. Pour ne rien arranger, le secteur de la philanthropie fait face à des incertitudes récurrentes, notamment fiscales. *« Le spectre d'un changement de règles sur la défiscalisation des dons et du mécénat revient trop régulièrement sur le tapis, ce qui crée de l'attentisme chez les philanthropes »,* regrette Antoine Vaccaro, président du Centre d'étude et de recherche sur la philanthropie. Il faut dire qu'entre la possibilité pour les particuliers de réduire leur impôt sur le revenu et les avantages accordés aux entreprises qui font du mécénat, l'Etat se montre particulièrement généreux.

Le coup de pouce sur l'impôt sur le revenu, à lui seul, coûte 1,3 milliard d'euros. Une somme élevée en ces périodes de disette budgétaire. *« Ce n'est certes pas une niche fiscale, mais bel et bien une dépense fiscale. Le gouvernement va devoir aborder cette question,* prévient Gilles Carrez, président de la commission des finances à l'Assemblée nationale. *Il serait plus raisonnable de fixer des taux de réduction moins élevés pour les dons et surtout de réajuster la déduction dont bénéficient les entreprises qui font du mécénat. On pourrait facilement économiser 300 millions d'euros sans déstabiliser le secteur. »*

Les principaux intéressés ne l'entendent évidemment pas de cette oreille. Et ils se sont trouvé un nouveau soutien avec le député PS Pierre-Alain Muet, vice-président de la commission des finances de l'Assemblée nationale, qui prônait encore en 2011 un coup de rabot. *« J'avais tort. Certes, le coût pour la collectivité peut paraître élevé, mais quand on s'intéresse à l'impact, on s'aperçoit que l'Etat est gagnant. En province, le mécénat est souvent la seule façon pour les musées d'acquérir des œuvres d'envergure. »*

Seules les structures dont l'activité est officiellement reconnue d'intérêt général peuvent permettre à leurs donateurs de bénéficier de cet avantage fiscal. Mais le fisc serait particulièrement tatillon : *« L'administration fiscale est sur les dents. De plus en plus d'associations, de fondations ou d'entrepreneurs sociaux se font retoquer par le fisc au motif que leur action ne serait pas d'intérêt général ou que leur projet s'adresse à un cercle trop restreint de personnes »,* souligne M. Vaccaro.

La définition même de l'intérêt général fait débat. En 1999 déjà, le Conseil d'Etat notait que

> **« Aujourd'hui, l'administration fiscale décide ce qui est ou non l'intérêt général »**
>
> Béatrice de Durfort
> Centre français des fonds et fondations

cette notion avait besoin *« d'une reformulation, voire d'un rajeunissement : c'est à cette condition qu'elle pourra mieux s'adapter aux enjeux économiques et sociaux contemporains, [...] mieux répondre aux besoins nouveaux qui s'expriment ».* C'était il y a quatorze ans... *« Jusqu'à présent, cela ne posait pas de problème, mais le fisc semble revenir vers une application très rigoriste et étroite de la doctrine. Aujourd'hui, c'est l'administration fiscale qui décide ce qui est ou non l'intérêt général. Dans le cadre de l'action internationale, par exemple, elle en vient à exclure des pans entiers de l'action des fondations : l'agriculture, la santé, l'enseignement, la recherche »,* déplore Béatrice de Durfort, déléguée générale du Centre français des fonds et fondations. Sollicitée à plusieurs reprises, la direction générale des finances publiques n'a pas souhaité s'exprimer.

Vu les avantages fiscaux octroyés et les abus passés dans certaines associations – le scandale de l'ARC (Association pour la recherche contre le cancer) est encore dans toutes les têtes –, il est plus que légitime que l'Etat joue le rôle de garde-fou et souhaite garder la main. *« Mais en appliquant des conditions trop drastiques, il met encore plus en difficulté les associations, freine l'appétit de la société civile à s'investir. A terme, le risque que le secteur marchand s'empare de certaines missions d'intérêt général dévolues normalement aux associations est réel »,* prévient Philippe-Henri Dutheil, membre du Haut Conseil à la vie associative.

Les Assises de la philanthropie organisées le 9 avril par l'Institut Pasteur et *Le Monde* ont permis de proposer des pistes pour que l'Etat et la société civile avancent de conserve. A cette occasion, une étude intitulée « La rénovation de l'intérêt général en France » a aussi été dévoilée. *« Il faut travailler en bonne intelligence. L'Etat fait preuve d'une grande générosité, qu'il ne valorise d'ailleurs pas assez. Mais il hésite encore parfois à faire confiance aux initiatives privées. En face, les philanthropes doivent mettre un peu leur ego de côté et ne pas oublier que leur action s'inscrit dans une certaine conception française »,* explique M[me] Dautry, qui plaide pour une meilleure coopération. Pour cela, il faudra déjà régler un autre sujet de discorde : la possible suppression de la déduction fiscale pour les dons au profit de certaines causes internationales. *« Une telle mesure risque d'affaiblir les associations et ONG qui sont les seules à maintenir une présence de la France à l'étranger et participent à son rayonnement »,* met en garde l'historien et philanthrope Odon Vallet.

En attendant, le secteur s'adapte. Certains philanthropes créent des fonds d'investissement à l'étranger pour soutenir le développement. Un signe supplémentaire de cette « professionnalisation » de la philanthropie, qui importe des pratiques du monde de l'entreprise avec un objectif : rendre ses actions plus efficaces. *« Plutôt que la définition de l'intérêt général, c'est l'impact social qui devrait être le juge de paix,* souligne Jacqueline Délia Brémond, vice-présidente de la fondation Ensemble. *Nous avons mis en place un processus ultra-rigoureux de sélection et de suivi des dossiers. Résultat, aucun des projets que nous avons financés n'est tombé à l'eau. »* M[me] Brémond s'appuie maintenant sur cette méthode pour proposer aux philanthropes de cofinancer des projets « clés en main ».

C'est d'ailleurs une autre tendance forte : les fondations montent des dossiers en ouvrant le tour de table à des interlocuteurs très différents. *« A Loos-en-Gohelle, dans le Nord, nous avons lancé un programme pour réinsérer 350 jeunes en associant une fondation, des philanthropes, la Caisse des dépôts et même la collectivité territoriale. Cette mutualisation permet d'obtenir des retombées plus importantes »,* explique Xavier Delattre, directeur des ressources d'Apprentis d'Auteuil. Une bonne façon pour les philanthropes et l'Etat de coopérer. ■

La quête de l'impact

« *Si tous les donateurs veulent savoir comment leur argent est utilisé, les philanthropes, eux, cherchent à maximiser l'efficacité de leurs dons. Nous avons une obligation d'obtenir des résultats tant envers eux que vis-à-vis de l'Etat* », explique Xavier Delattre, directeur des ressources d'Apprentis d'Auteuil, tout en reconnaissant la difficulté d'évaluer les retombées de certaines missions. Dans la culture ou dans certains pans du social, l'impact est, en effet, difficilement mesurable, et élaborer une méthodologie commune tient de la gageure.

Et pourtant, c'est parfois possible. L'entreprise sociale Ashoka a ainsi demandé à McKinsey d'évaluer les bénéfices économiques engendrés pour la collectivité pour dix des entrepreneurs sociaux qu'elle soutient. Le cabinet de conseils a notamment mesuré la différence entre les sommes investies (subventions et dons) et les coûts évités pour la société, permettant ainsi d'estimer si le retour sur investissement de l'argent public est positif ou non.

Evidemment, chaque philanthrope ne va pas faire appel à un cabinet d'audit. C'est pourquoi d'autres initiatives émergent. « *Nous avons expérimenté une méthode d'évaluation qui vise à monétiser l'impact social généré par euro investi dans une entreprise sociale. Une telle approche peut être utilisée par les philanthropes pour comparer les retombées générées par différents projets ou par un même projet à travers le temps* », explique Anne-Claire Pache, professeur de la chaire philanthropie de l'Essec.

De quoi donner des idées, alors que parmi les propositions débattues lors des troisièmes Assises de la philanthropie figuraient notamment la création d'une agence indépendante chargée d'évaluer l'impact social des projets philanthropiques. Cette quête de la mesure est d'autant plus recherchée que, dans un environnement devenu ultra-concurrentiel, elle pourrait devenir un argument de poids pour récolter de nouveaux dons.

« Mieux vaudrait adapter la fiscalité aux retombées sociales »

Arnaud Mourot est président d'Ashoka France, un réseau d'entrepreneurs sociaux.

En quoi le statut d'intérêt général est-il primordial pour les entrepreneurs sociaux ?

Tous les entrepreneurs sociaux ont une utilité évidente, mais il est important pour eux d'obtenir cette reconnaissance par l'administration fiscale. En effet, le modèle de fonctionnement des entreprises sociales, c'est-à-dire des sociétés dont l'objectif est de résoudre des problèmes sociaux ou environnementaux (éducation, santé, lutte contre l'exclusion...), est hybride : il est fondé à la fois sur certaines activités génératrices de revenus, et sur des dons et des subventions publiques. Or, si un entrepreneur social n'a pas le statut d'intérêt général, ses donateurs ne peuvent pas défiscaliser leurs dons, et il aura plus de mal à obtenir des subventions publiques.

L'entreprise sociale ne peut-elle pas, à terme, voler de ses propres ailes ?

L'objectif de toute organisation est évidemment de parvenir à établir un modèle économique pérenne. La crise a accentué la nécessité de trouver de l'argent en dehors des sources de revenus traditionnelles, comme l'administration ou la philanthropie, et donc de chercher des activités génératrices de ressources. Or c'est là que le bât blesse, car si cette nouvelle activité commerciale prend du poids, l'ensemble de la structure risque de perdre son statut d'intérêt général. Le fisc peut alors décider qu'il s'agit d'une entreprise classique... On tourne en rond.

Le rôle de l'administration fiscale n'est-il pas d'éviter des abus ?

Il faut en effet des garde-fous. Le problème, c'est que la loi est faite de telle façon qu'on n'évalue pas l'impact de l'entreprise dite sociale. On lui signe un chèque en blanc sur sa définition, sur la répartition de son chiffre d'affaires, mais pas sur ses retombées. Pourquoi ne pas réfléchir à une fiscalité incitative et évolutive selon l'impact social généré par ces structures ? ■

Propos recueillis par F. Ca.

Comment s'engager et pour quels avantages

Entre les fonds de dotation, les fondations abritées et celles reconnues d'utilité publique, les mécènes disposent de nombreux outils pour mener à bien leurs actions

Outre Atlantique, Bill Gates et Warren Buffett ont donné un nouvel élan à la philanthropie en consacrant une part considérable de leur fortune à une fondation. Même si la France demeure à des années-lumière des Etats-Unis dans ce domaine, notre système propose de nombreux mécanismes adaptés au niveau de fortune et aux motivations de chaque mécène.

Le don, une première étape pour les riches mécènes. *« Des donateurs qui ne souhaitent pas s'investir humainement dans une cause préfèrent donner directement à des fondations, ils bénéficient ainsi d'un avantage fiscal »*, précise Sandrine Quilici, directrice patrimoniale chez Pictet et Compagnie. Mais attention, seuls les dons effectués en faveur des fondations reconnues d'utilité publique (des établissements de recherche, d'enseignement supérieur ou artistique publics ou privés à but non lucratif, certaines entreprises, ateliers et chantiers d'insertion et l'agence nationale pour la recherche), bénéficient de la possibilité de déduire 75 % du montant de son ISF.

Le fonds de dotation, pour sa souplesse. *« Un fonds de dotation est très rapide à constituer, il faut en moyenne trois à quatre semaines pour en créer un »*, explique Xavier Robert de Chièvres, directeur adjoint de l'ingénierie patrimoniale de la Banque privée 1818.

Par son fonctionnement, un fonds de dotation se rapproche d'une association : à la création, il faut déposer des statuts à la préfecture, puis disposer d'une personnalité morale dès publication de son existence au Journal Officiel (JO). Le fondateur a tous les pouvoirs pour nommer le conseil d'administration, de trois membres au minimum, et peut donc assurer la gestion comme il l'entend. Les seules obligations légales sont la nomination d'un commissaire aux comptes à partir de 10 000 euros de recettes annuelles, et la mise en place d'un conseil d'investissement à partir d'un million d'euros.

« Certains fonds de dotation sont créés par des associations d'intérêt général qui peuvent ainsi récupérer des legs ; les autres sont à l'initiative d'entrepreneurs philanthropes qui souhaitent créer et gérer une structure facilement, rapidement et avec une moindre mise de fonds », explique Valérie Aubier, responsable de la philanthropie au Credit Suisse France.

La fondation sous égide, pour ceux qui souhaitent s'engager rapidement. *« Il faut en moyenne de deux à huit mois pour créer ce type de fondation »*, note M. Robert de Chièvres. Une fondation sous égide n'a ni personnalité morale ni personnalité juridique, car elle profite de celle de la fondation abritante (de type Fondation de France, Apprentis d'Auteuil ou Fondation du patrimoine) avec laquelle son fondateur a passé une convention. Cette dernière assure le suivi administratif, financier, fiscal et juridique de la fondation sous égide. En revanche, le fondateur n'a pas pleinement la main, car il doit respecter les règles de fonctionnement de la fondation abritante. En termes de dotation, la mise de départ est en général de quelques centaines de milliers d'euros.

La Fondation reconnue d'utilité publique (FRUP). C'est l'outil philanthropique le plus lourd à mettre en place : il faut entre vingt-quatre et trente-six mois pour en créer une. Avant d'acquérir ce statut, il est nécessaire obtenir l'aval du ministère de l'intérieur, du Conseil d'Etat et parfois d'un ministère de tutelle. Logique, car *« la FRUP est habilitée à percevoir des subventions publiques et des dons privés et legs »*, précise Sandrine Quilici. Une fois le décret d'autorisation publié au Journal Officiel, la fondation voit le jour et démarre son activité.

Au départ, il faut une dotation supérieure au million d'euros, la moyenne oscillant entre 2 millions et 5 millions d'euros. En effet, *« ce type de fondation doit fonctionner avec les seuls revenus de ses placements »*, explique Stéphanie Gerschtein-Gherardi, ingénieur patrimonial chez Neuflize OBC. Son conseil d'administration compte obligatoirement un représentant de l'Etat et des personnalités qui œuvrent dans le domaine. *« C'est la structure la plus pérenne, car elle continue après le décès du fondateur, mais il faut que ce dernier accepte de voir son pouvoir dilué au sein de sa fondation »*, poursuit M[me] Gerschtein-Gherardi.

Le fonds d'investissement, un outil à la marge pour les professionnels de la finance. *« Ils ne bénéficient d'aucune réduction d'impôts, mais leurs gestionnaires peuvent investir des sommes dans des micro-entreprises ou PME en toute liberté »*, précise M[me] Aubier. Le retour sur investissement est très faible, voire négatif, mais ces fonds contribuent à faire émerger un tissu économique dans des secteurs ou des pays où l'accès au crédit est très difficile. ■

MARIE PELLEFIGUE

Donations et legs : les avantages fiscaux

Don en direct à une fondation ou bien création d'une structure particulière, tous les versements philanthropiques bénéficient d'un avantage fiscal. Même s'il n'est pas la motivation première des donateurs, il reste un argument décisif.

Un don fait à une fondation ou à une association à but d'intérêt général est déductible des impôts sur le revenu à hauteur de 66 % des sommes versées, dans la limite de 20 % du revenu imposable.

Intérêt général et ISF

Si l'organisme bénéficiaire fournit un logement, des soins ou des repas aux plus défavorisés, la réduction d'impôt passe à 75 % des sommes données, dans la limite de 521 euros. Au-dessus, la réduction est la même que précédemment. Toutes les sommes données au-delà du plafond de 20 % sont reportables sur les cinq déclarations d'impôt suivantes.

Faire un don au profit de certains organismes d'intérêt général permet de bénéficier d'une réduction d'ISF. Celle-ci correspond à 75 % des sommes données dans la limite de 50 000 euros, soit un don de 66 666 euros pour optimiser ce plafond.

Attention, si la même année un investissement au capital d'une PME est réalisé, le plafond commun aux deux réductions passe à 45 000 euros.

Pour un même don, vous ne pouvez pas profiter à la fois d'un avantage fiscal en termes d'impôt sur le revenu et d'ISF. En revanche les deux réductions sont applicables pour deux dons différents.

Toutes les donations et legs consentis en faveur d'une fondation sont exonérés de droit. S'il s'agit d'une donation temporaire d'usufruit, elle devra être d'au moins trois ans, et si la donation en pleine propriété porte sur un bien immobilier ou un portefeuille titres, les plus-values latentes ne sont pas taxées. ■

M. PE.

Trésors de Moulinsart

Parmi les multiples objets inspirés de l'univers d'Hergé, un tri s'impose

Si le père de Tintin et Milou reste une valeur sûre, tout ce qui se rapporte à Hergé n'est pas une bonne affaire. Il faut faire le tri dans cet univers, certainement celui qui, dans la bande dessinée, a été le plus décliné en produits multiples et variés.

A côté des dessins et des albums en édition originale, le marché fourmille de sérigraphies, statuettes, objets anciens ou modernes, etc., d'intérêt et de valeur variables. Bien sûr, les dessins originaux réalisent toujours les meilleurs scores. Avec une préférence s'ils sont de la main du dessinateur lui-même et non d'un de ses collaborateurs des Studios Hergé.

Cotes himalayennes

Chez Artcurial, un dessin en couleurs réalisé en 1979 pour le restaurant La Cravache d'or, estimé entre entre 60 000 et 80 000 euros, a ainsi été adjugé le 23 février à 84 629 euros. Mieux, lors de cette même adjudication, une case à l'encre de Chine tirée de l'album *Les 7 Boules de cristal*, évaluée entre 12 000 et 17 000 euros, est partie à 26 526 euros. Les éditions originales des albums de Tintin peuvent aussi atteindre des cotes himalayennes… s'ils sont en parfait état. *« Le fossé ne cesse de se creuser entre les pièces qui semblent sortir de l'imprimerie et celles d'aspect moyen »*, constate l'expert Eric Leroy.

Un exemplaire de *Tintin au pays des Soviets* de 1930, un peu défraîchi, n'a été adjugé qu'à 9 500 euros le 23 mars lors d'une vente réalisée par la librairie Le Dépôt à Liège, alors qu'il était estimé entre 11 000 et 13 500 euros. Le même ouvrage en meilleur état se négocie à plus de 18 000 euros.

Documents et produits dérivés peuvent aussi faire le bonheur des collectionneurs, s'ils sont rares et, là encore, en très bon état. Un calendrier réalisé pour les scouts en 1947 s'est ainsi vendu 1 100 euros le 3 mars, bien au-dessus de l'estimation. Même chose pour des boîtes de crayons de couleur produits au début des années 1950 par la société tchèque Hardmuth, acquises chacune à 1 300 euros.

La situation est encore plus compliquée pour les statuettes. Si l'engouement pour ces produits s'est un peu ralenti, la cote des réalisations en bois et résine de Michel Aroutcheff est repartie très fort. Les sculptures de Michel Pigeon ou de Nat Neujean, réalisées en petit nombre, atteignent 25 000 euros. Dans la production de Leblon-Delienne, les grandes pièces produites dans les années 1980 et 1990 font les meilleurs scores : les Dupond (t) en maillot de bain, Tintin et le condor ou la Castafiore en tenue de scène se négocient jusqu'à 2 000 ou 3 000 euros.

Quant aux figurines en plomb de Pixi, la préférence va à la première série composée par Alexis Poliakoff. Celle-ci sera au centre de la vente conduite par Artcurial le 18 mai, qui devrait donner une idée plus précise du marché.

Cela étant, nul ne doute que les vedettes seront les trois dessins originaux à l'encre de Chine et à l'aquarelle réalisés par Hergé lui-même, en 1970, pour les albums animés, édités par la maison américaine Hallmark. Trois chefs-d'œuvre dont la cote devrait flamber… ■

Philippe Guillaume

Cette statuette de la Castafiore par Leblon-Delienne se négocie jusqu'à 3 000 euros. ARTCURIAL

Dessine-moi un chef-d'œuvre

Alors que les prix des toiles grimpent en flèche, de plus en plus de collectionneurs investissent dans le dessin

Roxana Azimi

Vous rêvez d'une toile de Picasso ? C'est possible si vous avez quelques millions d'euros dans votre poche. Autrement, il faut viser les dessins. Un raisonnement que font de plus en plus de collectionneurs. Il n'est d'ailleurs pas anodin de voir la galerie Malingue, pilier parisien de l'art moderne, organiser pour la première fois une exposition pendant le Salon du dessin, qui se tient du 10 au 15 avril au palais de la Bourse.

« La hiérarchie entre papier et toile est chamboulée. Les collectionneurs préfèrent se faire plaisir avec un beau dessin plutôt que de se résigner à un tableau moyen, observe Eléonora Malingue, la directrice de la galerie. *De plus en plus, le papier est apprécié autant que la peinture. Ce ne sont plus des sous-catégories ou de simples études, mais des œuvres à part entière. »*

Sur la trentaine de dessins que présente la galerie, seul un Bonnard a été identifié comme préparatoire à un tableau, et deux gouaches de Jean Arp sont des études pour une tapisserie. Autre signe qui ne trompe pas : Christie's, qui organisait des ventes de dessins modernes à Londres et à New York, a décidé de lancer la formule à Paris le 11 avril, en mettant à l'encan 55 lots estimés à 3,8 millions d'euros. *« Les gens ont envie de choses plus colorées, plus fortes. Ils ont de moins en moins de patience et de connaissances pour les choses plus anciennes »*, observe Tudor Davis, spécialiste chez Christie's. Et d'ajouter : *« En mai 2012 à New York, une aquarelle préparatoire aux* Joueurs de cartes *de Cézanne a obtenu 19 millions de dollars* (14,8 millions d'euros). *Dans la même vente, une nature morte de Matisse a été adjugée pour quasiment le même prix. Des sommes similaires à celles de certains tableaux. »*



« Jeune fille accoudée au bastingage, face au port », 1909, de Léon Spilliaert. GALERIE DAVID LÉVY

D'après le marchand d'art David Lévy, la cote des dessins modernes aurait doublé en cinq ans. Si la hausse profite aux classiques comme Léger ou Miró, elle touche aussi des artistes plus confidentiels comme le Belge Léon Spilliaert. *« Les dessins de ses meilleures années, entre 1908 et 1912, qui se négociaient entre 150 000 et 200 000 euros, valent entre 300 000 et 400 000 euros aujourd'hui »*, remarque M. Lévy.

Toutefois, pour Thomas Bompard, spécialiste de Sotheby's, *« il y a ceux qu'on pourrait interpréter comme des tableaux sur papier et des dessins-dessins »*. L'exemple d'un tableau sur papier ? Une gouache de René Magritte, très colorée, dont la construction s'apparente à celle d'une toile. Le marché des gouaches du surréaliste belge a connu un boom surprenant ces trois dernières années. En février 2011, *Le Maître d'école*, représentant un homme au chapeau melon de dos regardant un croissant de lune, a atteint 2,5 millions de livres sterling (2,9 millions d'euros) sur une estimation à 800 000 livres sterling. Autre exemple de dessin-tableau, *Le Cri*, de Munch, un pastel adjugé pour le prix record de 119,9 millions de dollars en 2012 chez Sotheby's. *« Il y avait deux manières de l'expertiser,* explique M. Bompard. *Si on l'avait estimé comme un dessin, on y aurait mis 20 à 30 millions de dollars. Si on le transcende, et qu'on dit qu'il s'agit d'un tableau sur papier, l'estimation passe à 80 millions de dollars. Soit on considère le dessin comme le genre mineur d'un art majeur, soit on oublie le support et on raisonne en termes d'image. »* ■

Salon du dessin, 10 au 15 avril
www.salondudessin.com
Christie's, vente de dessins modernes le 11 avril à Paris
www.christies.com
Galerie Malingue, « Perspectives atmosphériques », 26, avenue Matignon, Paris 8e

Les prix

Auguste Herbin, *Danseuse* (1917), entre 120 000 et 180 000 euros, galerie Bérès.

Sonia Delaunay, *Danseuse* (1917), 85 000 euros, galerie Zlotowski.

Paul Signac, *Petit Andely* (1923), 45 000 euros, galerie des Modernes.

S'offrir un bout du Crillon

Avant son grand lifting, le palace parisien vend son mobilier aux enchères

Après le Prince de Galles, le Trianon Palace et le Royal Monceau, c'est au tour du Crillon, palace situé sur la place de la Concorde à Paris, de faire place nette. L'hôtel parisien va fermer pour deux ans. L'occasion pour les collectionneurs de mettre la main sur du mobilier, de la vaisselle, tissus et autres vitrines…

Au total, 3 500 lots sont proposés à la vente par Artcurial, du 18 au 22 avril, directement dans les salons du palace. *« Cela représente à peu près tout le mobilier du Crillon,* souligne le commissaire-priseur François Tajan, *à l'exception de quelques pièces qui appartiennent à l'histoire de l'établissement et qui seront intégrées dans la nouvelle décoration. »*

Provenance attestée

Ouvert depuis le 11 mars 1909, le Crillon est principalement meublé dans le style du XVIIIe siècle. *« Nous proposons des meubles de style Régence, Louis XV, Louis XVI… Mais aussi quelques éléments plus modernes, dont le bar César, en mosaïque de miroirs, des fauteuils Sonia Rykiel ou une console dessinée par Starck pour Baccarat. »*

Le palace devant être entièrement vidé, les lots sont proposés sans prix de réserve et les estimations restent très abordables : autour de 100 euros pour un ensemble de salle de bains (peignoir, chaussons, serviettes portant le « C » couronné du Crillon) ; 300 euros pour une paire de fauteuils cabriolet ; 600 euros pour un lit avec ses deux chevets.

Macarons et champagne

Tous les lots porteront une étiquette attestant de leur provenance. *« Les palaces incarnent le rêve, et les acheteurs souhaitent emporter un petit bout du mythe,* analyse François Tajan. *Ainsi, nous attendons également des enchérisseurs sur quelques pièces symboliques telles que le casier à clefs du concierge ou les deux shakers du barman. »*

L'exposition publique, du 12 au 16 avril, devrait drainer une importante foule de curieux. Artcurial prépare une visite dans une trentaine de chambres, un guide distribué à l'entrée et des stands de vente de macarons de Pierre Hermé et de champagne Laurent-Perrier… la vie de palace, une dernière fois… ■

Louise Thomas


Accompagner
Financer
Être la banque
des patrimoines privés et professionnels
Neuflize OBC, 350 années d'expérience
pour créer de la valeur
Nous avons l'expérience de l'avenir
Neuflize OBC
ABN AMRO
TBWA\CORPORATE - © Dan Mountford
BORDEAUX • LILLE • LYON • MARSEILLE • MONTPELLIER • NANTES • NICE • PARIS • RENNES • STRASBOURG • TOULOUSE